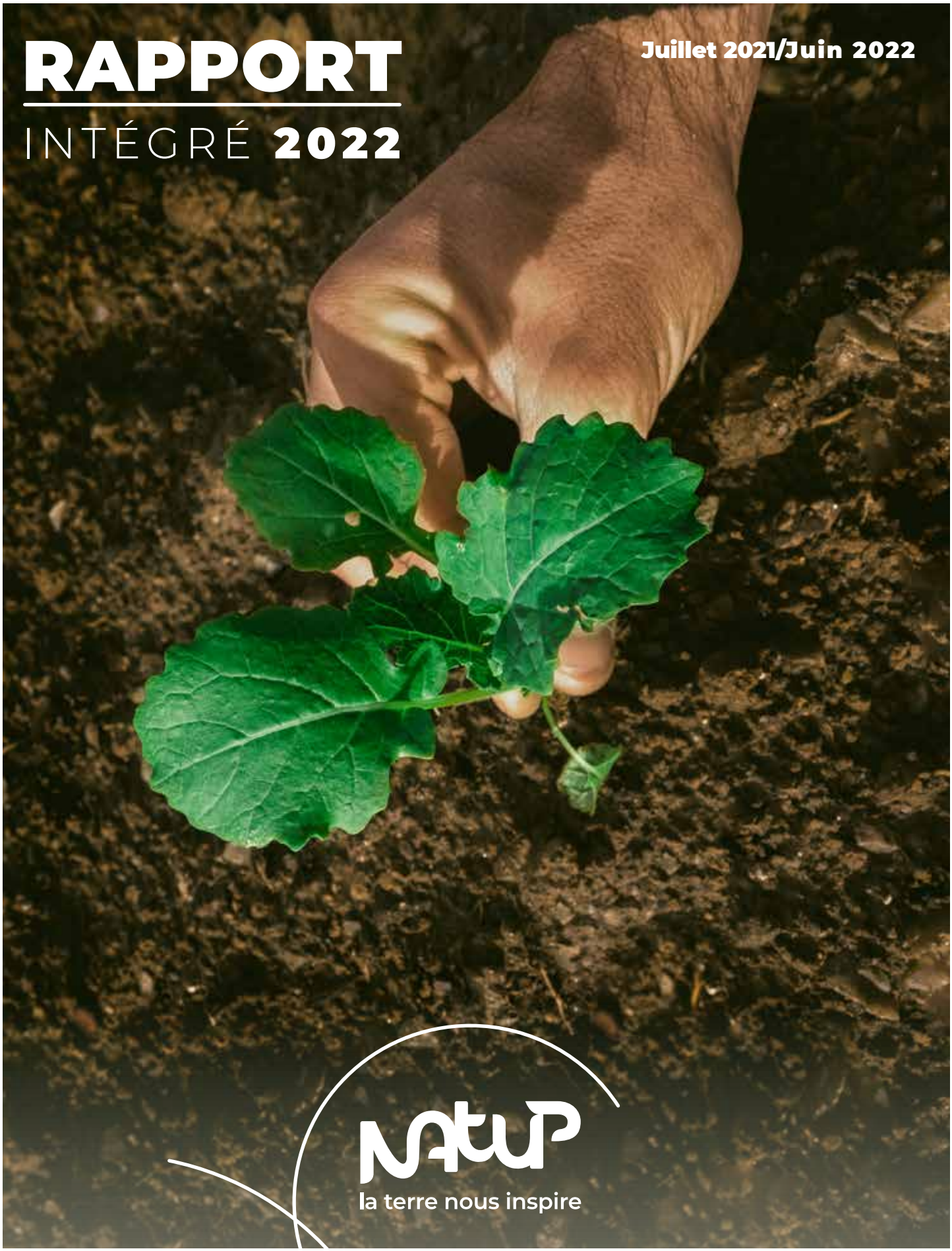
RAPPORT
INTÉGRÉ 2022

Juillet 2021/Juin 2022



NATUP

la terre nous inspire

SOMMAIRE

NOS **ACTIVITÉS** & NOS MARQUES 4-7
FAIT **MARQUANTS** 2021/2022 9-11

CRÉER DURABLEMENT ET COLLECTIVEMENT **DE LA VALEUR** À PARTAGER

Notre vision d'un écosystème en mutation 14-15
Jean-Charles Deschamps & Patrick Aps : visions croisées 16-20
#INSPIRE : 7 engagements pour 2025 20-21
Un groupe coopératif engagé, valeurs et gouvernance 22-25

OFFRIR DURABLEMENT À LA SOCIÉTÉ LA **DIVERSITÉ DE PRODUITS** ALIMENTAIRES ET BIOSOURCÉS

Anticiper les marchés de demain 28-31
Fournir des produits de qualité à nos clients 32-33
Organiser des filières créatrices de valeurs pour les agriculteurs 34-35
Des outils et infrastructures pour optimiser la production 36-37

DÉVELOPPER DES AGRICULTURES **PERFORMANTES** ET **INNOVANTES**

Marie Le Neouanic et Sébastien Pirart : Passer de l'efficacité à l'efficience 40-41
Accompagner les agriculteurs vers une agro-écologie performante 42-43
Agir en employeur responsable & engagé pour ses salariés 44-47

S'INSCRIRE POSITIVEMENT DANS LE **TERRITOIRE** ET **AU-DELÀ**

Faire rayonner le territoire au-delà de ses frontières 50-51
Contribuer à la dynamique locale 52-53
Travailler durablement à la protection de nos ressources naturelles 54-55
Limiter notre empreinte carbone & faire face au changement climatique 56-57

PERFORMANCES **FINANCIÈRES** **60-65**
PERFORMANCES **EXTRA-FINANCIÈRES** **68-71**

NOTRE RAISON D'ÊTRE

OFFRIR **DURABLEMENT**
À LA SOCIÉTÉ
LA **DIVERSITÉ DE PRODUITS**
ALIMENTAIRES OU **BIOSOURCÉS**
DONT ELLE A BESOIN

POUR CELA,

NOUS VALORISONS
COLLECTIVEMENT
SUR NOS **TERRITOIRES**
ET À **L'EXPORT**
LES RESSOURCES DE LA **NATURE**
ET L'EXPERTISE DES **HOMMES**
EN DÉVELOPPANT
DES AGRICULTURES
PERFORMANTES ET **INNOVANTES**

7 000 AGRICULTEURS & 1 800 COLLABORATEURS

au service de la raison d'être de NatUp, un groupe agricole et agro-industriel régional.

NatUp **accompagne et collecte** la production agricole de grains et de légumes mais aussi de l'élevage.

L'activité **agricole** est valorisée dans trois univers : l'**alimentaire** avec le grain, les légumes et la viande ; la tech avec **les fibres** naturelles transformées en matériaux biosourcés et textiles et enfin, la **distribution** avec le terroir et les jardineries.

Le groupe a également une activité **portuaire** pour l'export des grains et la préparation d'engrais.

AGRICULTURE

5 000 adhérents
& 2 000 agriculteurs

1,94 million de tonnes de **grains collectés**

478 000 tonnes de **légumes collectés**

79 000 têtes de **bétail collectés**

PORTUAIRE & LOGISTIQUE

Silo portuaire
Préparation de fertilisants

TRANSFORMATION & DISTRIBUTION

FOOD

18 filières grains
2 600 tonnes de viandes
382 000 tonnes de légumes

TECH

Matériaux biosourcés
Textiles

DISTRI

32 magasins
26 jardineries
1 site de e-commerce

FOOD, TECH & DISTRIBUTION, NATUP ORGANISE SES MARQUES

FOOD

GRAINS

Les 7 000 producteurs du groupe produisent 1 940 000 tonnes de céréales et oléoprotéagineux commercialisés à l'export ou au sein des 18 filières spécifiques développées avec des partenaires aval.

LÉGUMES

La section légumes et les producteurs de Pom'Alliance rassemblent 350 producteurs de pommes de terre, carottes, betteraves et lentilles. Ces légumes sont directement valorisés par les outils du groupe : Lunor, Pom'Alliance et Pomuni.

La marque Fraichement Bon regroupe Fraîchement Cuit et Fraîchement cuisiné, la nouvelle gamme du rayon de fraich'découpe.

VIANDES

Deux sections animales regroupent 800 producteurs de viande. Avec de nombreux partenaires, les sections ovines et bovines développement de nombreuses filières. En interne au groupe, la marque Les Éleveurs de la Charentonne s'appuie sur un outil de découpe et préparation. Les Saumon d'Isigny complètent la gamme de produits animaux.

DISTRI

Distribuer les produits du terroir des producteurs de la région mais aussi partager l'expertise dans nos jardineries crée un lien avec le territoire : c'est l'objet des marques de NatUp Distri.

TERROIR

Les éleveurs de la Charentonne portent la distribution alimentaire de proximité en magasin alors que Potimarron est la marque du e-commerce. Les Fermes d'ici sont le label des produits fermiers pour les particuliers mais aussi pour les professionnels de la restauration.

JARDINERIE

Avec ses 26 magasins sous enseigne Gamm vert le groupe arbore fièrement la marque d'un réseau national de plus de 1600 jardineries.

TECH

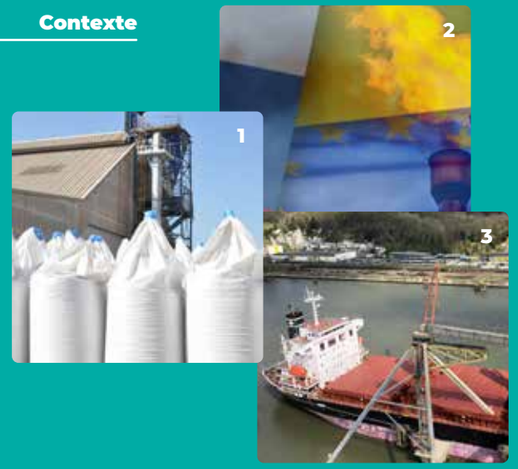
FIBRES

Au cœur du territoire du lin la coopérative capte la valeur liée à l'exploitation des fibres végétales pour les matériaux et le textile : quatre usines travaillent les fibres végétales pour les matériaux au travers de la marque EcoTechnilin, pour le fil avec la French Filature et enfin le textile avec Lemaitre Demeestere.

FAITS MARQUANTS
LA COOPÉRATIVE

Contexte

La campagne 2021/2022 restera dans les mémoires, pour les impacts géo-politiques violents connus sur le marché des engrais, dès octobre avec les lois anti-dumping mais surtout le 24 février 2022, triste date historique qui aura provoqué une volatilité extrême sur les marchés des matières premières.



1-octobre 2021, première flambée des cours des engrais
2-février 2022 : la Russie attaque l'Ukraine
3-les flux de matières premières sont bousculés

Grandes cultures

1-mai 2022 : une performance reconnue pour le CapDuo
2-juin 2022 : un nouveau parking à Simarex fluidifie les accès.
3-août/sept 2022 : les silos de travail du grain comme celui de Bertreville, ont été mis à forte contribution cette année

La production de grains connait des extrêmes d'une année à l'autre : une moisson 2021 longue, humide avec de faibles poids spécifiques sera suivie d'une moisson 2022 rapide, sèche et dégradée en protéines.
Pour autant, l'expertise du travail du grain, l'outil portuaire Simarex, la performance commerciale export, les filières sous contrat et les diversifications poursuivent leur développement.
Le Cap Duo bat des records de performance et les filières, historiques comme le colza et récentes comme le sorgho, les lentilles et le blé dur... - résistent.

Productions animales

Dans un contexte de consommation de viande qui se tient et des marchés plutôt bons, les filières développées par les sections confirment leur performance. Les Éleveurs de la Charentonne, récemment entrés dans le groupe, constituent un débouché de plus en plus conséquent pour les producteurs de la coopérative et le modèle attire : un projet de fusion avec Boviperche sera soumis aux assemblées générales.

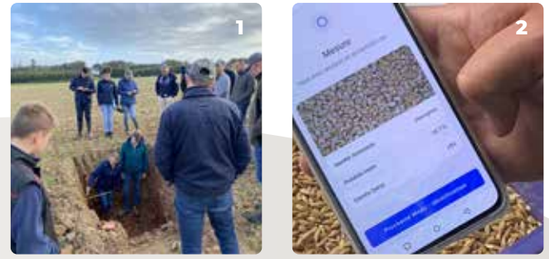
1-février 2022 : 5 ans de partenariat avec Lidl
2-novembre 2022 : signature du contrat de filière agneaux Bleu Blanc Coeur avec Webert Ricoeur
3-2022 : nouveaux magasins des Éleveurs à Benouville (14), Le neubourg (27) et Laval (53)

Proximité

La coopérative a conseillé ses adhérents tout au long de la crise des engrais et su servir 110 % des volumes des adhérents engagés en engrais. Elle a largement valorisé les céréales grâce à ses outils de commercialisation performants. Les éleveurs ont été soutenus face à la hausse des matières premières.
La vie coopérative n'a pas été en reste avec la reprise des événements favorables à la convivialité.

1-mai 2022 : journée des coopérActeurs
2-été 2022 : pots de moisson
3-avril et octobre 2022 : live Engrais avec plus de 1000 connexions

Innovation et outils digitaux



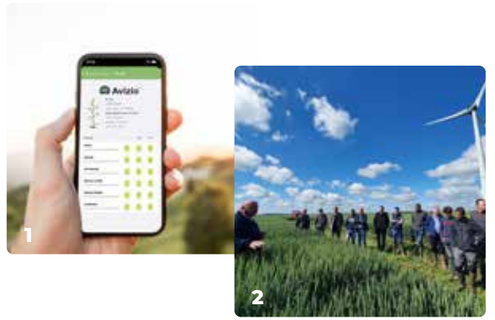
L'agriculture de précision, avec ses 12 ans d'histoire et les 5 années de déploiement national de beApi couvre désormais 57 000 ha chez NatUp et poursuit toujours ses innovations : des outils de pilotage et de suivi de la donnée permettent d'être toujours plus fin et pertinent dans les analyses.
L'appli easy grains compte 780 abonnés et les services INEA sont adoptés par 743 adhérents.

1-septembre 2022 : Rallye Sols à Buchy : mieux connaitre son sol pour mieux produire
2-juillet 2022 : l'application INARIX se déploie en région

Transformation agro-écologique

L'accompagnement des agriculteurs dans la transformation agro-écologique avec l'étude de nouvelles cultures pour diversifier l'assolement, de recherche d'alternatives dans les itinéraires techniques, dans la connaissance de son sol et l'accès aux démarches carbone se poursuit. La formation des adhérents accompagne cette nécessaire montée en compétences.

1-février 2022 : l'appli easy agro téléchargée 800 fois.
2-mai 2022 : tour de plaine du groupe Explor de Domeliers



Formation adhérents

La formation adhérents se développe avec un catalogue toujours plus riche : 14 nouvelles formations sont venues compléter le catalogue avec par exemple une formation marchés et carbone, deux formations sur le bien-être animal ou encore une formation pour bien démarrer la culture du sorgho...

1-octobre 2022 : formation des réglages de moissonneuse batteuse au dépôt de Londinières (76)

FAITS MARQUANTS
LE GROUPE

1 800 collaborateurs

Le groupe a accueilli 138 nouveaux collaborateurs en CDI suivis de 52 nouveaux alternants sur cet exercice. Leur programme d'intégration a été marqué par une journée Start & Co.
Face à un besoin important de recrutement, le groupe a développé le lien avec les écoles par des initiatives nouvelles ou renouvelées : Impuls'Agri, réseau d'ambassadeurs ...
La montée en compétence des équipes est encadrée. Trois premières promotions d'experts agronomes pour les conseillers terrain (BADGE) ont démarré leur parcours.

1

2

3

1-sept 2022 : Start & co promo 2021/2022
2-mai 2022 : Impuls'Agri a accueilli 400 étudiants
3-novembre 2021 : la première promotion Badge débute son parcours

Légumes

NatUp Légumes a été impacté par une consommation de pommes de terre perturbée mais également directement touchée par les hausses des coûts de l'énergie. Pour autant, les Egalim 2 ont permis d'accélérer de nouveaux marchés en restauration hors foyer et l'innovation n'a pas faibli avec le développement de nouvelles gammes.

1

2

1-janvier 2022 : Pom'Alliance fait évoluer sa gamme et son identité visuelle
2-mars 2022 : La gamme Fraîchement Bon dans les rayons de la GMS

Grains

Les partenariats aval sécurisant les filières sont confortés et renouvelés. Le contexte géo-politique favorable à l'origine France réouvre des destinations à l'export.
L'outil portuaire confirme son rôle stratégique dans la valorisation du grain. Les investissements réalisés contribuent à faciliter les flux.

1

2

1-février 2022 : Le partenariat Système U signé au Salon international de l'agriculture
2-juin 2022 : Les travaux d'aménagement de Simarex prêts pour la moisson

Distribution

1

2

NatUp Distribution a vu un fort développement des Éleveurs de la Charentonne avec 3 nouveaux magasins dont le tout premier sous le concept associé Éleveurs & Gamm vert, implanté au cœur du territoire de la coopérative.

1-octobre 2021 : Le Gamm vert du Neubourg ouvre ses portes.
2-juillet 2022 : ouverture du magasin Les Éleveurs de la Charentonne, au Neubourg (27)

Fibres

Pour NatUp Fibres, l'exercice a été celui de la naissance de la French Filature et de nouveaux contrats signés par Lemaître-Demeestere avec des marques reconnues. Sur son cœur de métier, malgré un secteur automobile en tension, EcoTechnilin équipe de nouveaux modèles. Des projets R&D trouvent leur aboutissement avec, par exemple, Babolat pour la production de raquettes de tennis ou encore, l'équipement des silos agricoles Rousseau.

1

2

3

4

1-février 2022, le premier fil 100% Made In France est filé à St Martin du Tilleul
2-mai 2022 : les premières méganes e-tech sont équipées par EcoTechnilin
3-septembre 2022 : Les raquettes Pure Aero de Babolat entre les mains des professionnels
4-mai 2022 : AMPM, Inès de la Fressange ... des collaborations voient le jour

Outdoor 2023

1

OUTDOOR, les rendez-vous experts de NatUp revient : l'édition 2023 se prépare dès à présent pour accueillir agriculteurs, partenaires et collaborateurs, les 24 et 25 mai prochains.

Cet événement interactif présentera toute l'expertise et tous les métiers du groupe sur plus de 10 hectares. Une belle vitrine de l'ensemble des solutions que NatUp propose et prépare pour demain.

1-août 2022: l'équipe expérimentation a posé les jalons des parcelles de démonstration. Les colzas sont semés.

CRÉER
DURABLEMENT ET
COLLECTIVEMENT
DE LA VALEUR
À PARTAGER

#INSPIRE

#INSPIRE 2025
un projet ambitieux

NOTRE VISION D'UN ÉCOSYSTÈME EN MUTATION

ÉVOLUTION DES MODES DE CONSOMMATION ET DE LA RÉGLEMENTATION

Nous avons la conviction qu'il faut, avec responsabilité et de façon durable, apporter des réponses aux exigences multiples de la société : prix, accessibilité, durabilité, traçabilité et origine sont autant de critères qui définissent les choix du consommateur. La prise de conscience environnementale et l'urgence climatique nous poussent à développer des modèles toujours plus vertueux pour maîtriser notre impact sur la planète.

LA PRESSION ÉCONOMIQUE MONDIALE ET LOCALE EST DE PLUS EN PLUS FORTE

Entre une demande alimentaire croissante, une concurrence qui s'intensifie et un revenu agricole de plus en plus contraint, l'équilibre est fragile. La performance financière doit être au rendez-vous pour tenir cet équilibre.

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES ET LE DIGITAL ACCÉLÈRENT LES CHANGEMENTS

Ces progrès nous inspirent et nous invitent à en tirer le meilleur, pour créer plus de valeur mais surtout réinventer nos fonctionnements au sein du groupe et nos modes de relations avec nos adhérents.

LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS IMAGINENT DIFFÉREMMENT LEUR MÉTIER

Cela aussi nous inspire pour proposer de nouvelles pratiques leur permettant d'optimiser leurs ressources en associant l'agronomie et les nouvelles technologies, en leur permettant de diversifier leurs productions et en leur apportant plus de sérénité par une meilleure gestion du risque au service de leur revenu. Les nouvelles générations de collaborateurs ont elles aussi, une nouvelle vision de leur engagement.

Retrouvez notre vision transcrite dans la vidéo ici

DIVERSITÉ DES TERROIRS, D'ACTIVITÉS ET DE MÉTIERS, UNE CONVICTION DE LONGUE DATE

Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier relève du bon sens paysan, c'est aussi l'adage de la coopérative.
Se diversifier, c'est assurer la résilience et la durabilité du modèle. C'est également garantir des revenus aux adhérents en se mettant à l'abri des aléas. Mais la diversification chez NatUp ne se limite pas à un axe. Elle est au contraire multi-filières et prend vie autour de plusieurs projets.

DES ACTIVITÉS DIVERSIFIÉES

Trop longtemps dépendante de son marché principal de blé export, la coopérative a fait le choix d'investir dans les usines de Téréos (Lillebonne et Markolsheim). Le virage était amorcé. Il se poursuivra avec le rachat de Pom'Alliance, la fusion avec Lunor en 2013 et la création des sections bovine et ovine en 2012 et 2015. La même année, le groupe intègre une première unité de transformation du lin pour les biomatériaux. Elle s'enrichit en 2022 du chaînon manquant en créant la French Filature, grâce à laquelle il est à nouveau possible d'avoir du fil de lin 100% made in France.

Une activité terroirs et circuits courts est venue conforter l'engagement du groupe sur le territoire, L'activité Gamm vert est complétée en 2020 par l'arrivée des Éleveurs de la Charentonne et les Saumons d'Isigny.

A cette multiplicité d'activités s'ajoute la conviction que, plus on transforme la matière première, plus on créé de la valeur. La diversification s'accompagne donc également d'une consolidation de chaque filière en y intégrant tous les maillons possibles.

DES TERRITOIRES COMPLÉMENTAIRES

La croissance organique du groupe a également permis d'étendre son territoire. Cette complémentarité des terroirs est une assurance certaine face aux situations agro-climatiques qui n'ont pas les mêmes impacts selon la région, les terres et les productions.

Les dernières moissons en sont une parfaite illustration. Ces terroirs se complètent également de par leur adéquation avec l'une ou l'autre des productions développées par la coopérative.

DES FORMES D'AGRICULTURES DIVERSES

Conventionnelle, de précision, bio, HVE... Toutes les formes d'agricultures sont aujourd'hui représentées chez NatUp. Les demandes d'accompagnements des agriculteurs sur ces thématiques sont nombreuses. La coopérative s'adapte en permanence en développant des outils de pilotage, en nouant des partenariats, en investissant dans des outils de transformation pour disposer de débouchés pérennes pour les productions des adhérents. Toutes ces démarches s'accompagnent d'innovations au service de la transition agro-écologique portée par les équipes et expérimentées par les agriculteurs au sein des groupes Explor avant d'être diffusées au plus grand nombre.

#INSPIRE

NOTRE PROJET STRATÉGIQUE FIXE LE CAP MALGRÉ LE CONTEXTE INCERTAIN

Dans un contexte marqué par un climat politico-économique instable et une météo très pluvieuse, entre volatilité des cours, pénurie de matières et réchauffement climatique, le modèle coopératif de NatUp a, une fois encore, prouvé sa capacité de résilience et permis de réaliser un résultat pour les adhérents et le groupe très satisfaisant.

Décryptage avec **Patrick Aps**, Directeur Général et **Jean-Charles Deschamps**, Président de NatUp

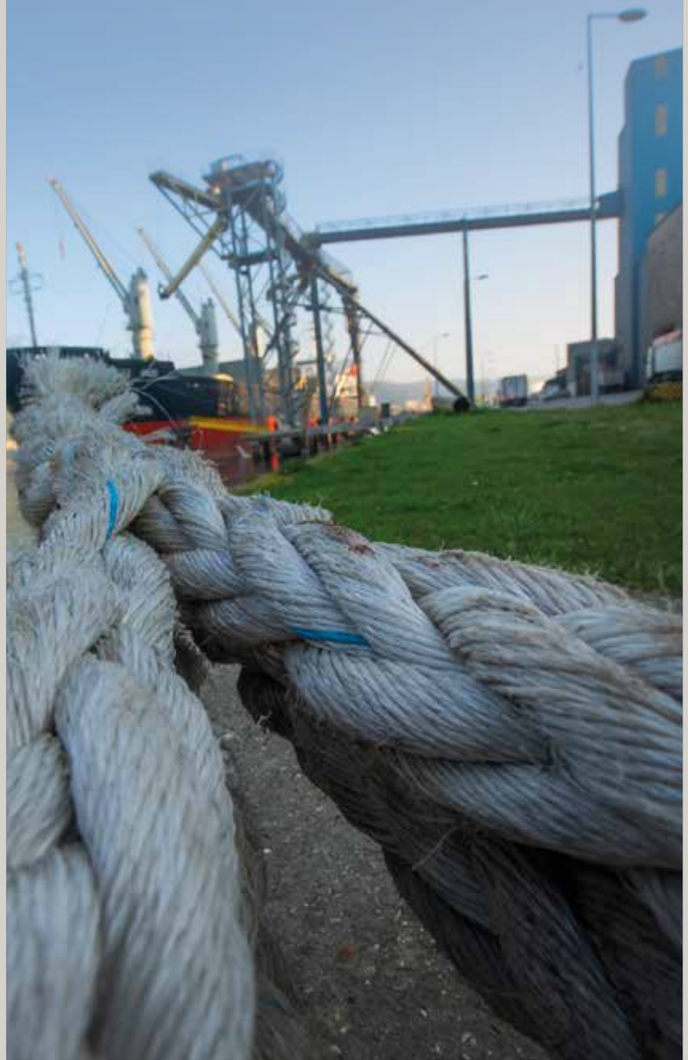
Après les années Covid, la campagne 2021-2022 a de nouveau connu son lot d'incertitudes. Comment NatUp a-t-elle fait face à ces nouvelles contraintes ?

Jean-Charles Deschamps : La première difficulté a d'abord été celle de la météo. L'été a été très pluvieux. La moisson 2021 a été longue et humide, entraînant des problèmes de poids spécifiques faibles.

Le travail a été difficile pour les équipes. Heureusement, grâce à notre logistique et à nos outils, notamment notre silo sur le port, nous avons été capables de travailler le grain récolté, de le sécher et de le valoriser en fonction des besoins. Nous avons séché 450 000 tonnes de grains !

Cela a nécessité une importante logistique mais c'est un véritable atout qui renforce les choix que nous avons faits ces dernières années.

> « **Nos outils associés à notre territoire, c'est ça la force de NatUp et la source de notre sérénité.** »
>
> Jean-Charles Deschamps
> Président



Patrick Aps : Notre mission est de pouvoir mettre les marchandises de nos adhérents en conformité avec les normes.

C'est la première étape de valorisation. Elle est essentielle et nous avons pu la réaliser grâce à nos outils. La seconde étape de valorisation se passe au moment de la commercialisation. Là aussi, nos produits structurés, comme le Cap Duo nous ont permis d'aller chercher la meilleure performance. Un grand nombre des adhérents NatUp ont pu, grâce à cette offre, bénéficier de prix de vente exceptionnels jamais connus.

Le 24 février 2022, la Russie envahit l'Ukraine et bouscule considérablement l'équilibre des marchés mondiaux. Le groupe a-t-il ressenti immédiatement les effets de cette guerre ?

Patrick Aps : Il faut remettre les choses dans leur contexte. Dès octobre 2021, les prix des engrais connaissaient une importante hausse. La pénurie était organisée. Certaines décisions politiques mettaient, dès l'automne, en péril la souveraineté alimentaire de l'Europe. Nous étions déjà dans un climat très tendu. L'entrée en guerre de la Russie et de l'Ukraine a décuplé le phénomène. Heureusement, chez NatUp, nous encourageons depuis plusieurs années les adhérents à s'engager sur leurs besoins pour leur production le plus en amont possible. En fertilisants par exemple, nos outils de stockage sont des moyens déterminants. Ils nous permettent de nous positionner sur les marchés très en amont. Grâce à cette stratégie, non sans risque mais nécessaire, nous avons pu servir tous les adhérents qui s'étaient engagés et les faire bénéficier de prix très compétitifs.

Jean-Charles Deschamps : Huit mois après le début du conflit, le climat reste très compliqué. Le problème du prix de l'énergie s'est ajouté à la volatilité des cours et au manque de disponibilité. Ce contexte doit encourager encore davantage les adhérents à se positionner tôt et à s'engager sur des volumes. Plus on anticipe et plus on peut optimiser le sourcing et les performances.

#INSPIRE

> **Les marchés ne doivent pas grever les filières. Nous travaillons sur le long terme.**
>
> Jean-Charles Deschamps
> Président

Prix des matières premières maitrisés, prix de vente optimisés, la campagne 2021-2022 se révèle, au final, être une bonne campagne ?

Jean-Charles Deschamps : Les résultats de l'année sont très satisfaisants. Ils reflètent la robustesse de notre modèle, construit et équilibré sur plusieurs filières. Nous n'avons pas attendu les crises pour faire des choix audacieux. Notre stratégie est porteuse dans un contexte difficile - et elle le prouve aujourd'hui - comme dans un climat plus serein.

Patrick Aps : Nous restons malgré tout humbles et vigilants. Dans tous les cas, nous continuons d'avancer et de travailler pour atteindre nos objectifs. #Inspire, notre projet d'entreprise, présenté l'an dernier, continue d'être notre fil conducteur. Nous gardons le cap malgré les crises et les incertitudes. Il est primordial de continuer à réfléchir sur le long terme et de ne pas uniquement gérer la crise et l'urgence actuelles.

Colza érucique, lin, viande bovine… NatUp s'est investi depuis plusieurs années, dans une stratégie de filières, comment s'est poursuivi le travail durant ces derniers mois ?

Patrick Aps : Cela fait partie de nos engagements d'#Inspire. La diversification continue et le renforcement des filières installées se poursuit également. Côté lin, l'inauguration récente de la French filature en est la preuve.

Grâce à ce nouveau maillon, nous sommes, à l'exception du teillage, présents sur l'ensemble de la chaine. Au niveau de la distribution, nous avons également renforcé notre présence locale avec de nouveaux magasins Gamm Vert et « Éleveurs de la Charentonne ». Cette année, nous sommes passés de 28 à 32 points de vente… et ce n'est qu'un début.

Jean-Charles Deschamps : Bien évidemment, NatUp maintient sa stratégie de filière. Nous continuons d'innover, de proposer de nouvelles productions et de renforcer notre stratégie de création de valeur. La crise, qui continue en 2022 de rythmer notre quotidien, aura peut-être des conséquences sur la cadence des projets mais pas sur les projets en eux-mêmes.

Les cours des matières premières influencent les producteurs dans leur choix d'assolement mais ils ne doivent pas déstabiliser la construction de nos filières, un processus long.

Notre rôle est de produire plus et surtout de produire mieux. Pour atteindre cet objectif, il est impératif de veiller à conserver notre diversification. Une diversification qui nous permet de préserver la stabilité de notre modèle mais de préserver également la richesse de notre territoire.

C'est notre force pour le long terme.

> **Le contexte économique et politique a mis un coup d'accélérateur et nous a encore une fois prouvé que malgré les crises, nous étions robustes.**
>
> Patrick Aps
> Directeur Général

Difficile de parler de long terme sans aborder la question de l'environnement. Quels sont les efforts de la coopérative sur ce sujet ?

Jean-Charles Deschamps : Comme pour les filières, l'agro-écologie est un sujet de fond dans lequel la coopérative s'implique depuis des années. La démarche de décarbonation va bien au-delà de la simple recherche de valeur. C'est un véritable outil de transformation, un enjeu majeur pour demain dans lequel nous devons accompagner la majorité des agriculteurs.

Patrick Aps : Le travail sur l'agronomie est primordial pour pouvoir aborder les questions environnementales et de société sur du long terme. Au travers des engagements 4 et 5 d'#Inspire, nous sommes impliqués dans cette démarche. Les productions identifiées comme Haute Valeur Environnementale ou de réduction des Gaz à Effet de Serre gagnent chaque année en maturité et intéressent de plus en plus d'agriculteurs. C'est un vrai succès très encourageant dans lequel la coopérative s'investit beaucoup. Pour pouvoir accompagner toutes les agricultures, l'ensemble des technico-commerciaux du groupe suivent une formation qualifiante en agronomie en partenariat avec l'école d'ingénieurs UniLaSalle de Rouen.

> **Chez NatUp, la formation de nos collaborateurs est une de nos priorités. Notre budget est d'ailleurs bien plus élevé que ce qu'impose la loi.**
>
> Patrick Aps
> Directeur Général

#INSPIRE

Justement, dans un contexte du marché du travail tendu, la question du recrutement et des ressources humaines est un véritable enjeu, quelle politique NatUp met en œuvre pour ses salariés ?

Patrick Aps : Sur cet exercice, nous avons accueilli 138 nouveaux collaborateurs en CDI et 52 alternants. Il est essentiel de les accueillir dans de bonnes conditions. Nous avons mis en place un parcours d'intégration avec des actions fortes comme la journée Start&Co, pour les salariés et Alter&Co, réservée aux alternants. Là aussi il s'agit d'un des engagements d'#Inspire. C'est pourquoi, chez NatUp la formation de nos collaborateurs est une de nos priorités. Notre budget est d'ailleurs bien plus élevé que ce qu'impose la loi.

Jean-Charles Deschamps : Sur le sujet des ressources humaines, comme sur les autres sujets stratégiques du groupe, nous avons besoin d'anticiper tant au niveau des équipes opérationnelles qu'au niveau des adhérents et du Conseil d'administration. Nous ne recherchons pas forcément les mêmes profils qu'il y a quelques années mais nous avons besoin de nouveaux talents qui partagent notre stratégie et notre vision.

Pour finir, un mot de l'année en cours ?

Patrick Aps : La moisson 2022 est l'exact inverse de celle de l'année dernière. Nous devrons encore une fois faire preuve d'agilité. Nous sommes également en soutien de toutes les filières, et notamment de l'élevage, secteur pour lequel une enveloppe de 510 000 € pour l'alimentation du bétail vient d'être votée.

Jean-Charles Deschamps : L'année à venir s'annonce, sans aucun doute, encore compliquée. Les problèmes d'énergie et de transport viennent s'ajouter à la volatilité des prix et à la question de mise à disposition des matières. Nous sommes malgré tout confiants et nous saurons nous adapter. Grâce aux compétences de nos collaborateurs et à l'engagement de nos adhérents, nous pourrons une fois de plus rester robustes face à la crise.

7 #INSPIRE ENGAGEMENTS POUR 2025

Le projet du groupe pour 2025

Il se résume en 7 engagements qui mobilisent les collaborateurs et le Conseil d'administration. Présentés l'an dernier aux adhérents, ces engagements se concrétisent progressivement au travers de nombreux projets et actions.

1 FILIÈRES

50% de notre collecte (végétale et animale) **sera adossée à des contrats de filières** répondant à un cahier des charges et/ou un engagement durable avec un partenaire aval pour sécuriser le revenu des adhérents.

2 PROGRÈS ENVIRON-NEMENTAL

100 % de la SAU des adhérents sera **engagée dans une démarche de progrès environnementale**.

3 CRÉATION DE VALEUR

50 % de l'EBE proviendra des **filiales aval de transformation ou distribution** témoignant de la création de valeur pour les adhérents et de résilience pour le groupe.

4 DURABILITÉ

NatUp aura fait progresser la **durabilité des exploitations** des adhérents. Cette durabilité sera calculée sur la base d'une quadruple performance : économique, environnementale, sociétale et de gestion des risques.

5 CARBONE

NatUp aura optimisé son **impact carbone** au service d'une agronomie source de productivité et de l'enjeu climat et répondra aux objectifs fixés à nos filières par le gouvernement.

6 TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE

NatUp aura accompagné la **trajectoire professionnelle de ses collaborateurs** en s'assurant de leur sécurité au travail, de leurs compétences et de leur épanouissement.

7 INNOVATION

NatUp s'engage à donner accès à toutes les **innovations digitales, technologiques, économiques et environnementales** créatrices de valeur et de perspectives à ses adhérents et ses unités de production.

#INSPIRE NATUP 2025

UN GROUPE **COOPÉRATIF ENGAGÉ**

UN **MODÈLE ENGAGÉ** SUR LES VALEURS SOLIDES DANS LE **RESPECT** DES HOMMES ET DE LA NATURE

Si NatUp peut rimer avec Coop c'est parce que nous croyons dans un modèle coopératif centré sur l'humain, un modèle résilient car ancré dans le territoire et inscrit dans le long terme.

Une coopérative, c'est une entreprise créée par et pour les agriculteurs. Elle leur appartient collectivement et ils en pilotent la stratégie. La représentation démocratique des agriculteurs sociétaires que l'on appelle les adhérents, est basée sur la règle :

1 homme = 1 voix

Les agriculteurs ont créé les coopératives pour mutualiser leurs approvisionnements, accéder à des expertises et valoriser ensemble leurs produits en les collectant et les transformant pour une mise en marché performante.

Attachée au territoire d'implantation de ses adhérents, la coopérative contribue à l'économie locale : elle développe des activités économiques et des emplois durables.
NatUp appartient au mouvement coopératif national rassemblé au sein de **La Coopération Agricole**.

La coopération agricole, pilier de l'agriculture française compte 2 200 coopératives qui rassemblent, filiales comprises, 190 000 salariés, génèrent un chiffre d'affaires de 86,6 milliards d'euros et représentent 40% du chiffre d'affaires de l'aroalimentaire français, source HCCA.

En effet, une marque alimentaire sur trois est coopérative et une bouteille de vin sur deux est issue de caves coopératives.
La coopération agricole est un secteur très dynamique. Son périmètre évolue, les coopératives cherchant à atteindre une taille critique pour faire face aux défis d'une économie globalisée.

Aux côtés d'un grand nombre de petites coopératives, le paysage coopératif agricole compte de grands groupes coopératifs au rayonnement international. Une diversité source de complémentarité, de compétitivité et de durabilité.

LA COOPÉRATION AGRICOLE
Construisons en commun l'avenir de chacun

Si le rôle de la coopérative est avant tout d'accompagner et de défendre les intérêts des Hommes, il est aussi de protéger les terroirs et les richesses naturelles. Statutairement ancrée au territoire et naturellement dépendant de ses ressources, la coopérative se doit de prendre soin de la nature. Tirer le meilleur parti de nos territoires sans compromettre son avenir est logiquement au cœur des préoccupations. L'action de la coopérative vise à la fois à préserver le patrimoine à transmettre aux générations futures et à offrir des produits sains aux consommateurs d'aujourd'hui.

Pour mieux comprendre ce qu'est une coopérative...

Le « Co »

C'est **« faire ensemble »**, la coopération.

C'est le **partage** mais c'est aussi un **engagement** sur le **territoire**.

L'inventivité

C'est être **créatif**, **curieux**.

C'est laisser parler l'audace qui nous caractérise et **développer** notre capacité d'**expérimentation**.

La résilience

C'est être agile et **persévérant**.

C'est s'imposer le **mouvement** pour encaisser les coups durs et **pouvoir se relever**.

L'ouverture

C'est être capable de se remettre en cause pour **aller vers l'autre**.

C'est savoir faire preuve d'**empathie** et d'**altruisme**.

L'authenticité

C'est rester essentiel et **humain**.

C'est tout faire dans un souci de **simplicité** et de **sincérité**.

Cette année 2022 se clôture avec une fin de mandat pour Jean-Charles Deschamps.

Un nouveau président sera élu par ses pairs lors du premier Conseil d'administration. Une transmission qui se prépare et qui nécessite un état d'esprit serein.

Il faut veiller à préparer l'avenir et cultiver un vivier de jeunes futurs engagés. Les instances de gouvernance de la coopérative sont autant de lieux où l'on peut préparer ces jeunes, en parallèle NatUp relance cette année un cycle de formation avec La Coopération Agricole Solution +, Cybèle, pour leur donner l'envie d'un engagement futur, à la coopérative ou ailleurs.

UN **COLLECTIF DÉMOCRATIQUE** ET TOURNÉ VERS **DEMAIN**

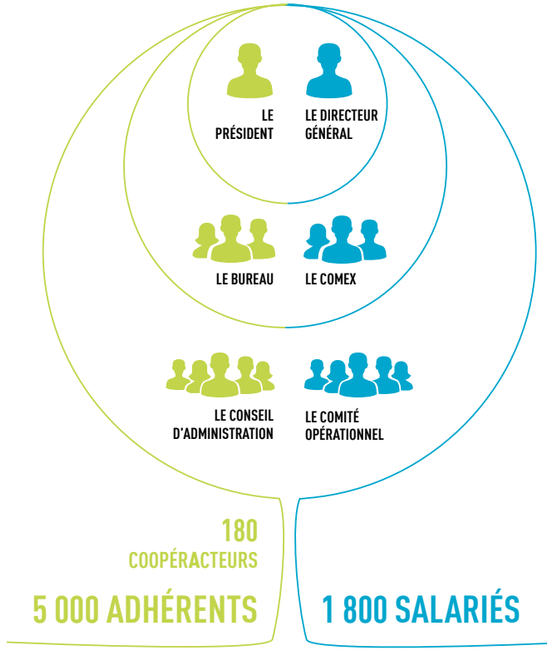
Un groupe coopératif est un modèle de gouvernance où chaque agriculteur-adhérent possède une voix et où les agriculteurs ont leur avenir en main.

La coopérative est organisée autour d'une gouvernance bicéphale, avec un Conseil d'administration d'une part et un Comité exécutif d'autre part.

Le Conseil d'administration, élu par les agriculteurs, est garant de la stratégie et de la bonne gestion du groupe, en relation étroite avec le Comité exécutif.

Le Conseil d'administration est secondé par 180 coopérActeurs qui, dans les comités de régions et les commissions participent à la gouvernance et sont un relais privilégié auprès des adhérents.

Le Comité exécutif pilote et met en œuvre la stratégie au quotidien, le groupe avance dans un équilibre sain et garant de perspectives durables.



UN CONSEIL D'ADMINISTRATION COMPOSÉ D'AGRICULTEURS ET D'UN COLLABORATEUR ASSOCIÉ NON COOPÉRATEUR

UN COMITÉ EXÉCUTIF

Président & Vice-Présidents

1. Jean-Charles DESCHAMPS Président
2. Antoine DECLERCQ
3. Alexis PORTHEAULT
4. François BARRET

Bureau

1. Marc DERYCKE Secrétaire
2. Ghislain VERHAEGHE Trésorier
3. Thomas BAUBION
4. Samuel CREVECŒUR
5. Yannick GAMBIER
6. Didier HERVIEU
7. Corinne LEGER
8. Olivier LEROUX

Autres membres du Conseil d'administration

1. Jean-François BAIN
2. Damien BETRON
3. Emmanuel BIOCHE
4. Arnaud CLOMENIL
5. Éric DEBRIS
6. Thierry DENGREVILLE
7. Jean-Luc DRU
8. Christophe FRERET
9. Patrick HENNEQUEZ
10. Stéphane LEMONNIER
11. Samuel LEULLIER
12. Philippe LEVAVASSEUR
13. Thierry MAILLIER
14. Guillaume METAYER
15. Jérôme REGNAULT
16. Céline PENEAU (ANC)

Comité exécutif

1. Patrick APS Directeur général
2. Laurent LEMARCHAND Directeur agro-industries, innovation et développement
3. Pierre OUVRY Directeur agriculture
4. Cédric BURG Directeur pôle grains
5. Philippe DESBOIS Directeur des opérations
6. Benoît SAMAIN Directeur administratif et financier
7. Yann LAPEYRONNIE Directeur des ressources humaines
8. Marion DEMOUGE Directrice communication & engagement coopératif

OFFRIR DURABLEMENT À LA SOCIÉTÉ UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS ALIMENTAIRES OU BIOSOURCÉS

ANTICIPER LES MARCHÉS **DE DEMAIN**

« Le véritable enjeu pour la coopérative est de pouvoir produire ce dont les marchés ont besoin. Nous sommes aujourd'hui en mesure de mieux cerner les attentes du marché pour aller chercher des sources de valorisation. Il est important que l'amont et l'aval travaillent de concert. Cette stratégie permettra de créer de la valeur sur du long terme et de sécuriser les revenus. Les outils à notre disposition nous permettent de valoriser les savoir-faire et de répondre aux attentes. »

Patrick APS
Directeur général

Cédric Burg
Directeur du pôle grain

Avec l'explosion de volatilité, la lecture du marché des céréales et des oléagineux a changé de paradigme ces derniers mois. Nous avons dû nous adapter, acquérir de nouveaux réflexes et des outils de cotation à la journée. Les priorités ne sont plus les mêmes et les fondamentaux sont largement bousculés.

Le contexte actuel nous a fait prendre conscience que les céréales étaient une arme stratégique et que les cours étaient très étroitement liés à des décisions géo-politiques.

Dans ce contexte incertain, la coop doit, bien sûr, travailler avec les marchés, et mettre en place des outils pour valoriser et profiter des opportunités. Malgré tout, il ne faut pas être qu'opportuniste. Il est primordial de voir également à long terme et de proposer des offres structurantes qui accompagnent les industriels.

En effet, demain, nous serons amenés encore plus, à travailler avec les industriels, et à instaurer une relation contractuelle de longue durée. Avec ce positionnement, nous pouvons répondre plus efficacement et directement au besoin de notre client. C'est tout l'intérêt des filières.

L'agilité dans le marché, c'est notre métier !

Alors bien sûr, il ne faut rien s'interdire. Nous restons agiles dans notre mise en marché mais nous savons aussi structurer la composition du prix pour être compétitif sur le long terme. C'est pour cette raison que nous incitons les adhérents à contracter du CapDuo et que nous poursuivons notre stratégie de filières.

« Il faut prendre le marché pour ce qu'il est c'est-à-dire un outil de valorisation tout en continuant à servir les industriel »

Cédric Burg

« Le groupe NatUp a conforté sa stratégie de traçabilité du champ à la garde-robe.Le client et les attentes du consommateur sont au cœur du dispositif. »

Karim Behlouli

Karim Behlouli
Directeur NatUp Fibres

Technique et textile ne rencontrent pas les mêmes problématiques. Malgré tout, dans les deux secteurs, nous devons être agiles pour nous adapter aux marchés, aux clients et aux nouveaux modèles économiques.

Sur la partie technique, la succession des crises a fragilisé nos clients automobiles. Pour conserver l'activité, nous avons dû travailler à une diversification géographique et de produit.

En bref, aller chercher de nouveaux clients ailleurs et proposer de nouvelles applications. De nombreux secteurs peuvent avoir recours au lin. Notre challenge aujourd'hui est d'identifier les marchés capables de pivoter rapidement. Le secteur du sport est un bon levier.

Mais au-delà de ça, nous avons également besoin de trouver de la valeur ajoutée en nous positionnant sur le maillon d'après. Nous travaillons actuellement sur le design des produits : les rendre beaux pour qu'ils ne soient plus cachés et viennent remplacer des pièces aujourd'hui beaucoup plus chères ! Intérieur de voiture, tableau de bord et même objet de décoration… le lin s'affiche ! Nous avons même déjà remporté le prix du composite de l'année avec le Kairlin® de chez Kaïros.

Sur la partie textile, nous développons notre activité de tissu pour le prêt à porter avec Lemaitre-Demeestere. Une gamme de tissu 100% Made in France, complètement tracée qui plaît beaucoup, et pas seulement aux marques de luxe. Des enseignes comme La Redoute ou Promod travaillent aujourd'hui avec nous. Sur le segment historique de l'ameublement, les choses bougent également beaucoup. Il faut être réactif et prêt à bouger les lignes des modèles économiques établis pour faire confiance à une nouvelle génération de clients.

Laurent Lemarchand

Directeur Agro-industries, innovation et développement

Sur le marché des légumes, les enjeux se structurent principalement autour de 3 leviers de création de valeur.

Il est tout d'abord impératif d'intégrer les tendances de consommation. Les clients veulent toujours de bons produits mais aussi des produits sains, issus d'une agriculture la plus locale possible, inscrits dans des démarches de progrès environnementales et faciles à préparer voire prêts à l'emploi.

Nous devons donc aller plus loin dans la transformation et innover. Notre ambition est de sortir une nouvelle référence en magasin tous les 6 mois. C'est ambitieux mais c'est ce qui va donner du dynamisme à la marque.

Un deuxième axe de création de valeur consiste à adapter nos procédés industriels afin de pouvoir offrir à nos producteurs adhérents les conditions de générer du résultat sur leur exploitation. À travers de nouvelles variétés, à travers une offre d'irrigation recyclant nos eaux de process, à travers notre capacité à valoriser avec le meilleur débouché chaque légume récolté.

Troisième axe enfin : pour créer de la valeur, il est également crucial d'optimiser nos outils de production afin de les rendre les plus compétitifs possible. Nous avons par exemple, installé une chaudière en bio-méthanisation qui couvre 8% des besoins en gaz de l'usine de Lunor. Nous avons également investi dans des nouveaux équipements, qui améliorent la productivité, et réduit de 60% les emballages.

En 2022, nous avons décidé d'aller plus loin et de moderniser complètement l'usine de Lunor afin de nous permettre de répondre à tous ces enjeux.

Chez NatUp, nous envisageons la création de valeur de manière globale en créant des filières innovantes à la fois pour nos adhérents, nos filiales et nos clients.

> **« Nous envisageons la création de valeur de manière globale en créant des filières innovantes à la fois pour nos adhérents, nos filiales et nos clients. »**
>
> Laurent Lemarchand

> **« L'amont et l'aval doivent travailler de concert »**
>
> Patrick Aps

François Bloc

Responsable des productions animales

Chez NatUp, nous construisons des filières en viande bovine et viande ovine dans la branche animale depuis plus de 20 ans.

Les choses se sont considérablement accélérées ces dernières années. En plus de l'historique partenariat avec McDonald's, la coopérative travaille aujourd'hui avec les Labels Rouges ou la filière Lidl.

Construire des filières fait également écho au besoin de transparence et de lisibilité de la société. Identifier et répondre aux besoins des consommateurs rentre tout à fait dans notre mission. Nous développons des partenariats qui permettent de nous projeter à long terme et de créer une véritable chaîne de valeur.

C'est le cas avec les Éleveurs de la Charentonne, nous permettant ainsi de disposer d'un outil de transformation et de distribution avec une marque solide au sein du groupe, une marque qui répond pleinement aux attentes du consommateur. Déjà 30 animaux/semaine issus de la section bovine de NatUp sont destinés à cette filière en construction.

> **« Nous développons des partenariats qui nous permettent de nous projeter à long terme et de créer une véritable chaîne de valeur. »**
>
> François Bloc

Avec 900 éleveurs, notre force est d'avoir des synergies entre les filières et de pouvoir ainsi proposer à une même exploitation de répondre à différents cahiers des charges. Nous apportons le maximum de débouchés identifiés pour l'agriculteur, c'est la force de la mutualisation.

Nous nous appliquons à structurer la relation avec les éleveurs en les accompagnant aussi sur le conseil en alimentation et en bien-être animal pour répondre aux cahiers des charges des clients et avoir une relation contractuelle solide avec l'aval.

FOURNIR DES PRODUITS DE QUALITÉ À NOS CLIENTS ET GAGNER LA CONFIANCE DU **CONSOMMATEUR**

Le groupe dispose, pour chacune de ses entités de production et transformation, des certifications et normes spécifiques indispensables à son activité. En parallèle, de nombreux labels et démarches de réassurance tels que des indications d'origine, des modes de production, les atouts nutritionnels, ou encore des certifications environnementales complètent le dispositif.

CERTIFICATIONS ENVIRONNEMENTALES

Initiée en 2021, la démarche de certification collective environnementale de niveau 2 et pour les plus avancés en HVE s'est considérablement développée. Déjà 261 en juin, ils sont 400 certifiés depuis cet automne.

Si cette valeur environnementale est directement rémunérée sur certains débouchés, NatUp a fait le choix de l'encourager quel que soit le marché.

Malgré un contexte de marché plus tendu, la filière agriculture biologique de NatUp reste dynamique avec l'implication d'un nouveau partenaire commercial et le développement de nouveaux sites de collecte.

LABELS & PROXIMITÉ

Les engagements dans des démarches labellisées ou des filières locales ne cessent de croître, à l'instar du développement de la filière Pastacorp ou encore de la filière baguette de tradition normande Système U.

En productions animales, une filière label rouge est proposée en bovins et ovins aux côtés de nombreux partenariats comme celui avec Lidl ou encore MBO. L'arrivée dans le groupe des Éleveurs de la Charentonne vient renforcer l'activité de circuits courts du groupe.

LABELS & CERTIFICATIONS

Le groupe s'investit dans toutes ses activités dans une approche certifiante ou labélisable pour réassurer ses clients et dans le même temps donner de la valeur aux productions des agriculteurs.

CHACUNE DES BRANCHES & ACTIVITÉS DU GROUPE DISPOSE DE CERTIFICATIONS SPÉCIFIQUES

Aliments du bétail : ISO 9001, Guide des bonnes pratiques OQUALIM, Certificat de conformité produits / **Grain :** charte sécurité alimentaire CSA-GTP, agrément distributeur de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels, durabilité des matières premières 2BSvs, production de blé pour farines Label Rouge, collecte de céréales issues de l'Agriculture Biologique / **Légumes :** BRC Food, ISF FOOD, Global Gap / **Fibres :** ISO 9001, ISO 14001 / **Transport :** Qualimat transports

Retrouvez ici le détail de toutes les certifications de NatUp et de ses filiales

L'ORIGINE : JUSQU'AU PRODUCTEUR

Sur les produits du groupe, l'origine France est un objectif. Dans le cadre de certaines filières, la traçabilité est renforcée afin de pouvoir associer une origine précise au produit. C'est le cas de la filière Lidl qui identifie le producteur sur chaque barquette mais aussi de Système U avec qui NatUp a développé une filière blé normand responsable et pour laquelle les jeunes agriculteurs d'une région proche d'un moulin sont des producteurs dédiés.

Le bien-être animal est diagnostiqué sur les exploitations avec l'outil Boviwell.
Des indicateurs de qualité alimentaire comme le nutriscore de niveau A que l'on retrouve sur les produits Lunor ou le label Bleu Blanc Coeur de nos filières agneaux et bovins complètent les solutions qui retissent un lien de confiance avec le client final.

Avec la filière blé dur normand responsable, NatUp et Pastacorp revendiquent un approvisionnement local dans une démarche de partenariat affirmé, guidé par les pratiques d'une agriculture plus raisonnée, avec un contrôle qualité des grains renforcé.

Retrouvez le reportage de PastaCorp ici :

NATUP LÉGUMES ACCÉLÈRE SA TRANSFORMATION

Label Rouge, "C'est qui le patron", barquette et sachet sans plastique pour la gamme, Zéro résidus de pesticides, HVE, Label Agro-écologie Carrefour... pour les pommes de terre fraîches, mais aussi la nouvelle gamme pasteurisée de Lunor Bon & Engagé, pour la restauration hors foyer ou les "Fraîchement Cuit" pour les GMS... NatUp Légumes ne cesse d'innover. Pour accélérer cette transformation, un projet structurant et un investissement majeur est en projet avec une ligne de production automatisée de transformation de pommes de terre en 2023 /2024

DU LIN ENFIN 100% MIF

Avec la mise en service début 2022 de La French Filature à St-Martin-du-Tilleul, les tisseurs et tricoteurs disposent désormais d'un fil de lin à la qualité reconnue, pour confectionner des collections textiles en lin 100% Made in France, tracé depuis le champ.

CLIENTS
ENGAGEMENT POUR LES

PERFORMANCE
EXTRA-FINANCIÈRE

261	Nombre d'adhérents certifiés HVE ou CE2 au 30 juin 2022
117	Producteurs de blé en LABEL ROUGE au 30 juin 2022
624	Éleveurs engagés dans une DÉMARCHE de FILIÈRE au 30 juin 2022
250	Producteurs en AGRICULTURE BIOLOGIQUE au 30 juin 2022
70%	Part des entités du groupe certifiées en qualité, traçabilité ou sécurité alimentaire au 30 juin 2022

ORGANISER DES **FILIÈRES CRÉATRICES DE VALEURS** POUR LES **AGRICULTEURS**

Les filières organisées par le groupe sont créatrices de valeur pour les adhérents. Parce qu'elles répondent à une attente sociétale, parce qu'elles sont organisées et mieux maîtrisées ou encore parce qu'elles permettent à l'agriculteur de diversifier son assolement et de mieux gérer son risque agro-climatique.

NatUp construit ces filières avec des partenaires aval voire directement au sein du groupe et accompagne les agriculteurs dans de nouvelles productions.

Si le contexte géo-politique de 2022 rend plus difficile l'attractivité court terme des filières, la coopérative reste convaincue de leur nécessité pour répondre aux attentes du marché mais aussi pour assurer la résilience des exploitations sur le long terme.

Accompagnement de la production de sorgho, de blé dur ; recherche de nouvelles cultures ; contrats lié aux engagements écologiques sur les blés, l'orge et le colza ; nouvel élan pour la filière colza érucique... les efforts se poursuivent.

En viande bovine, les filières sous contrats de commercialisation apportent une valorisation supplémentaire significative à l'éleveur.
Le label rouge, en ovin comme en bovin, vient étoffer cette année, la liste des filières qui ne cesse de croître.

En légumes, les différents cahiers des charges, tant pour les débouchés industriels que pour le frais, se développent. On peut citer l'exemple de la gamme pasteurisée pour la restauration hors foyer, adossée à des productions certifiées HVE : un marché pour Lunor soutenu par la loi Egalim2 qui invite les collectivités à un approvisionnement français.

LE COLZA ÉRUCIQUE : UN MODÈLE EN LA MATIÈRE

Dans un contexte de demande croissante des industriels en oléochimie sur ce marché à haute valeur ajoutée, de nouveaux contrats pour un revenu hectare durable sont désormais proposés aux éruciculteurs. Cette filière historique de la coop dispose également d'un renouveau génétique ainsi que d'une prime érucique fixe garantie jusqu'à 5 ans.

DEUXIÈME RÉCOLTE POUR LE SORGHO

Pour sa deuxième récolte, le sorgho a connu des rendements assez hétérogènes. La culture doit faire ses preuves et l'apprentissage se poursuit. Sa capacité à faire face à la sécheresse reste un atout majeur dans le cadre du réchauffement climatique et le marché s'organise petit à petit.

MICRO

Plus d'infos avec les témoignages sonores ici

LABEL ROUGE

Depuis 2020, le développement du Label Rouge se confirme chez NatUp en bovins et ovins, suite à la demande de plusieurs clients. Les attentes sociétales sont confortées avec les exigences du Label Rouge et le contrat assure un rémunération correcte aux éleveurs.

DIVERSIFIER SON ASSOLEMENT POUR MIEUX GÉRER SON RISQUE AGRO-CLIMATIQUE

A l'image de la coopérative qui s'est diversifiée pour être plus résiliente face aux aléas du marché et du climat, les exploitations bénéficient du même impact positif d'une multiplication de leurs productions.

Grâce à la multitude de filières désormais accessibles et la recherche permanente de nouvelles productions, expérimentées par le service agronomique ou par les agriculteurs eux-mêmes au sein des groupes ExploR, ils peuvent désormais avoir plusieurs cordes à leur arc.

Si cette diversité les désexpose du risque de volatilité des marchés, elle est aussi bénéfique face aux enjeux agronomiques.

CAP DUO, PERFORMANCE ET SÉCURITÉ

L'année écoulée, caractérisée par des extrêmes en termes de volatilité sans précédent, a permis d'exprimer pleinement la performance et la sécurisation de l'outil phare de commercialisation de la coopérative : le Cap Duo. Par cet outil de commercialisation, l'agriculteur s'assure de profiter des hausses de marchés. Une saine gestion de ses risques s'accompagne également de solutions d'épargne de précaution comme Protélis ou encore de produits d'assurance récolte comme Atekka.

Retrouvez toutes les filières NatUp sur notre site internet

ADHÉRENTS ENGAGEMENT POUR LES

PERFORMANCE **EXTRA-FINANCIÈRE**

261	Nombre d'adhérents certifiés HVE ou CE2 au 30 juin 2022
25,25%	Part de la collecte globale concernant les filières* en productions végétales
46,6%	Part des animaux en démarche de filière bovine et ovine
119	Nombre d'adhérents ayant souscrit un contrat Protélis au 30 juin 2022

(*cahier des charges avec engagement contractuel)

DES OUTILS ET INFRASTRUCTURES POUR OPTIMISER LA PRODUCTION AGRICOLE

Les enjeux de l'approvisionnement et de la logistique sont majeurs pour assurer à l'agriculteur la disponibilité d'un produit au bon endroit au bon moment, ou encore permettre de limiter les ruptures de charges dans les flux des céréales pour capter toute la valeur.

DES SOLUTIONS D'APPROVISIONNEMENT SÉCURISÉES ET PÉRENNES

Assurer l'approvisionnement des agriculteurs du groupe en plants de pommes de terre, semences, engrais, produits de protection des plantes, aliments du bétail... en garantissant la compétitivité, la qualité, la disponibilité et la distribution en toute sécurité pour les utilisateurs et pour l'environnement, fait partie des missions fondamentales de la coopérative.

L'année 2021/2022 a démontré à quel point il était indispensable d'avoir les bonnes infrastructures et la bonne organisation pour pouvoir sécuriser en quantité et au bon moment les intrants nécessaires à la production. Organisée en unions, au sein d'INOXA, dans InVivo (union nationale de coopératives agricoles) et dans Exélience (station de semences) avec Noriap, Unéal, UCAC et Semences de France, NatUp dispose aussi d'outils en propre. Capinvest, ou encore deux usines de fabrication d'aliments du bétail complètent le dispositif du groupe.

Transformée en centre névralgique de la logistique du groupe et en centre de préparation de commande depuis la perte d'autorisation d'exploiter en Séveso seuil haut, la plateforme de Vieux-Manoir fait la preuve de son efficacité pour un meilleur service à l'adhérent et une optimisation des flux.

NatUp propose une solution digitale pour les commandes de réapprovisionnement de ses adhérents :

aladin farm BY NATUP

Philippe Desbois

Directeur des opérations

« Juste à temps : une urgence dictée par un contexte géopolitique rendant toute approche moyen terme impossible.

En approvisionnement, la disponibilité de produits dont l'origine est aujourd'hui majoritairement non européenne a été très limitée au vu du contexte géopolitique tendu.

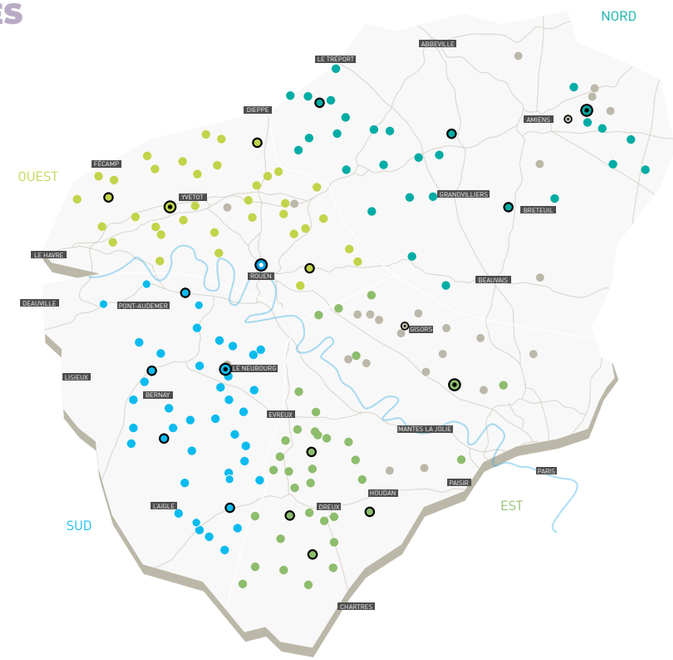
La faible disponibilité des engrais et la tension sur les prix a éprouvé nos capacités de stockage et d'anticipation grâce auxquelles nous avons pu fournir nos adhérents dans de bonnes conditions pour leur production. Quant aux produits phytopharmaceutiques, leur disponibilité sporadique nous a obligés à travailler en flux quasi-tendus... Mais toujours juste à temps.

À l'aval, pour la collecte et la livraison notamment des sites portuaires pour l'export de céréales, on retrouve cette même nécessaire réactivité et agilité pour être au service d'un marché très tendu et irrégulier afin de servir la commercialisation et optimiser les prix en livrant, là aussi, juste à temps la marchandise. Sans oublier que les volumes colossaux – 450 000T – que nous avons séché suite à une moisson 2021 très humide a fortement sollicité la flotte pour acheminer les produits et travailler le grain. »

DES DÉPÔTS DE PROXIMITÉ BIEN ORGANISÉS ET ADAPTÉS À LA RÉGLEMENTATION ET À LA GESTION DU RISQUE

L'organisation logistique de proximité est optimisée pour assurer la qualité de ses services et proposer un système sécurisé et efficace.

Des implantations rationalisées en deux catégories pour avoir à proximité, des points relais afin de retirer de la marchandise et un peu plus loin, des magasins équipés et sécurisés.
Desservi par la plateforme centrale de Vieux-Manoir, ce dispositif assure à l'agriculteur une distribution fiable pour disposer du bon produit au bon endroit et au bon moment.



Investissements opérationnels et industriels
campagne 2021/2022
27 M€

Capacité de stockage privatifs de grains
campagne 2021/2022
1,23 MT

DES OUTILS DE TRAVAIL ET DE GESTION DE LA LOGISTIQUE DU GRAIN

Avec une capacité de stockage de 1,23 millions de tonnes, des outils du travail du grain largement mis à profit lors des dernières moissons, une logistique efficace pour assurer les transferts entre sites, les enlèvements directs en ferme vers nos sites d'expédition ou encore des solutions innovantes comme les stockages en boudins, NatUp apporte une plus-value notoire au grain produit par les agriculteurs en assurant sa conservation et sa préparation à meilleure destination.

Le séchoir du silo de Bertreville-St-Ouen en activité

DÉVELOPPER DES AGRICULTURES PERFORMANTES ET INNOVANTES

PASSER DE L'EFFICACITÉ À L'EFFICIENCE :
UNE RÉPONSE DURABLE POUR LA GESTION DES FERTILISANTS

Le contexte économique et la flambée des prix des intrants a repositionné la question de l'utilisation des engrais au cœur des préoccupations. Comment trouver l'équilibre entre besoin de rendement et coût de production ? Sébastien Pirart, responsable du service Appro et Marie Le Neouanic, responsable du service Agronomie de la coopérative lèvent le voile sur cette thématique, certes d'actualité, mais engageante pour longtemps.

Dans un contexte inflationniste des prix des fertilisants, la tentation de réduire drastiquement son apport d'intrants peut être forte pour l'adhérent. Est-ce un moyen efficace de faire des économies ?

Sébastien Pirart : tout d'abord, il faut rappeler que le rôle de la coopérative est de mettre à disposition des adhérents, les volumes d'intrants pour lesquels ils se sont engagés.

La campagne a effectivement été compliquée avec des prix de démarrage élevés et des stocks au plus bas. Grâce à l'engagement précoce de nos adhérents, nous avons pu couvrir l'ensemble des réservations et les faire profiter de conditions intéressantes.

> **« Les outils de pilotage de la fertilisation doivent permettre de passer de l'ère du « je sécurise » à l'ère du « j'optimise ». »**
>
> Marie Le Neouanic

Pour la campagne actuelle, le prix des céréales permet pour l'instant d'équilibrer la hausse des engrais. Il n'y a pas forcément d'intérêt économique à limiter la fertilisation, et pourtant, c'est une question qu'il faut étudier de près.

Sur la campagne actuelle, la majorité des engagements ont déjà été tenus. Quels conseils pourriez-vous donner aux adhérents ?

Sébastien Pirart : On déconseille par-dessus tout de faire des impasses ! L'apport d'azote n'est pas une option, on le sait, mais la question peut se poser sur la dose et sur les autres éléments fertilisants. Cela peut paraître une bonne solution sur le moment mais à long terme, on appauvrit les sols. L'idée est de pouvoir piloter le plus justement sa fertilisation.

Marie Le Neouanic : Effectivement, le 1er enjeu est de travailler sur l'optimisation de la dose et de son fractionnement au cours du cycle de la culture. Il est indispensable de piloter la fertilité des sols au sens large (pH notamment) et en 1er lieu l'analyse de sol mais aussi avec des outils d'agriculture de précision comme Farmstar ou beApi. Une bonne fertilité du sol améliorera l'efficience de la fertilisation azotée. La coopérative propose des solutions efficaces et des accompagnements techniques forts sur ces points.

Mais la question de l'optimisation de la fertilisation doit être abordée de manière plus large et sur du long terme. Il est intéressant de s'interroger sur des changements de pratiques beaucoup plus profonds comme de nouvelles rotations, l'usage des effluents organiques ou l'intégration de légumineuses dans les couverts, par exemple.

Là aussi, les techniciens NatUp, qui suivent tous une formation certifiante en agronomie, peuvent accompagner les adhérents dans leurs pratiques.

Cela fait de nombreuses années que NatUp a engagé cette démarche. Quels sont les moyens mis en place pour aller plus loin ?

Sébastien Pirart : Jusqu'à présent la nécessité de piloter était un peu moins regardée car on avait le sentiment d'être naturellement à l'équilibre. Il faut aujourd'hui passer de l'efficacité à l'efficience, c'est-à-dire atteindre son objectif en utilisant le moins de ressources possibles. Pour cela, il n'y a pas d'autres choix que de piloter et de s'appuyer sur les outils numériques et la data. Grâce aux infos récoltées, nous aurons des conseils encore plus précis. C'est une véritable transformation de l'agriculture. NatUp est engagée depuis plus de 10 ans sur ces thèmes, nous n'avons pas attendu la crise pour agir. Le contexte actuel ne fait qu'accélérer le process.

Marie Le Neouanic : La bonne dose au bon endroit ! C'est vraiment l'objectif à atteindre. Nous sommes depuis longtemps sortis de l'époque du gaspillage. Nous étions jusqu'à présent dans l'ère du « je sécurise ». Il faut désormais passer à l'ère du « j'optimise » : je réduis à l'optimum la dose apportée, je la positionne au bon moment, et j'optimise son efficience en activant tout un ensemble de leviers techniques (fertilité globale, couverts, bio-stimulants, etc.). Nous testons notamment des engrais localisés, enrobés et avec des additifs de type extraits organiques ou d'algues qui permettent d'améliorer l'efficience et de limiter les pertes dans l'environnement. NatUp doit accompagner les adhérents pour que la prise de risque soit la plus minime possible en amenant d'une part, les moyens techniques et en structurant d'autre part, le marché sur des filières à fortes valeurs ajoutées. C'est un changement de pratiques qui s'expérimente sur le long terme et qui nous force à une certaine agilité. C'est vrai pour les engrais et pour les fertilisants.
Dans un contexte de changement climatique qui amène plus d'aléas, c'est d'autant plus important.

Comment cela se concrétise sur le terrain ?

Marie Le Neouanic : Cela peut prendre plusieurs formes. L'accompagnement technique de nos adhérents par les équipes d'ATE et d'ATS est un premier axe majeur. L'expérimentation, en micro-parcelles, en grandes bandes chez les adhérents ExploR ou sur notre ferme expérimentale d'Ordemare, est un second axe de travail concret pour tester de nouvelles pratiques culturales.

Sur notre ferme, en transition sur la fertilité des sols, nous pouvons assumer une certaine prise de risque technique, et donc économique, et apporter des éléments de réponses prouvés dans notre terroir. C'est un vrai engagement. Avec les 150 agriculteurs ExploR qui travaillent à l'échelle collective, nous testons des protocoles très innovants. Cela nous permet de fiabiliser les mesures et les risques avant de proposer aux agriculteurs de les appliquer dans leurs fermes.

Enfin, l'apport de solutions techniques innovantes (intrants et services, OAD) couplée à l'exploitation de la data et du digital nous permettront de piloter de plus en plus finement et faire en sorte que chaque unité fertilisante absorbée soit une unité valorisée par la plante !

> **« Plus on fait d'impasses et plus on mettra de temps, et donc d'argent, pour récupérer une terre riche et fertile. La bonne approche est de piloter. »**
>
> Sébastien Pirart

ACCOMPAGNER LES AGRICULTEURS VERS UNE **AGRO-ECOLOGIE** PERFORMANTE

L'AGRONOMIE SOURCE DE PERFORMANCE, D'ÉCOLOGIE ET DE GESTION DU RISQUE

NatUp invite les agriculteurs à positionner l'agronomie au cœur de leur conduite d'exploitation et à actionner tous les leviers de progrès inscrits dans les certifications.

Un seul objectif : offrir à la plante un écosystème favorable à sa croissance. Cette approche préventive limitera le recours aux solutions curatives, en parallèle, les experts de NatUp, actionnent tous les leviers alternatifs.

En ce qui concerne l'agriculture de précision, plus de 57 000 hectares sont aujourd'hui pilotés avec « be Api » développé par NatUp et d'autres coopératives avec leur union nationale In Vivo. Une solution pour une agriculture innovante, allant du diagnostic d'hétérogénéité des sols à la modulation intra-parcellaire en passant par le conseil. S'y ajoutent plus de 41 000 ha pilotés avec Farmstar pour optimiser les apports d'azote grâce aux images satellitaires.

DES OUTILS DE PILOTAGE ET D'AIDE À LA DÉCISION

L'application « easy agro » donne accès à toutes les publications techniques, réglementaires et innovantes de la coopérative. Un réseau d'observations au champ est alimenté quotidiennement.

Pour gérer les risques de production, l'accès aux outils d'aide à la décision est encouragé et facilité. Miléos sur les pommes de terre et Avizio sur le blé ont déjà conquis 630 utilisateurs.

LA DATA AU SERVICE DU PROGRÈS

NatUp capitalise sur la donnée agricole collectée auprès des adhérents pour développer des solutions aux enjeux réglementaires, faciliter l'accès à des filières, créer de la valeur économique et aider à la décision.
Les solutions se multiplient. Le développement des offres Inéa facilite l'interconnexion des données des agriculteurs et la gestion de l'itinéraire cultural de leur exploitation. Ces services permettent de consulter les données collecte et appros, de façon sédentaire ou mobile.

L'ÉLEVAGE : DES LEVIERS INTÉRESSANTS

En productions animales, des outils de calcul et de pilotage de la ration, d'analyses de coûts de production, de gestion du troupeau et d'évaluation du bien-être ou encore de détection des vêlages en élevage bovin sont proposés pour permettre aux éleveurs de mieux piloter leur troupeau.

LE CARBONE LEVIER AGRONOMIQUE

NatUp est convaincue qu'une approche bas carbone est à la fois une source de progrès agronomique, un atout pour accéder à certaines filières et un levier pour inscrire l'agriculture dans les multiples solutions contributives de la lutte contre le réchauffement climatique. Indoor 2022 a été consacré à ce sujet et partagé aux adhérents sous forme d'une websérie en quatre épisodes.

Retrouvez ici la websérie Indoor

Antoine Declercq
Président de la commission prospective

150 explorer et une recherche appliquée dynamique

Aux côtés d'un service agronomie & expérimentation à l'affût de toutes les nouvelles cultures et nouvelles pratiques contributives aux approches environnementales, des groupes ExploR, rassemblant des agriculteurs avec un véritable esprit "d'ExploRers" testent dans leurs champs les idées qu'ils ont préalablement partagées : pratiques peu consommatrices de produits de protection des plantes, conduite de nouvelles cultures, vie du sol... De nouveaux groupes y compris en élevage ont vu le jour en 2022 et la dynamique se poursuit avec succès.

La commission prospective de NatUp enrichit ce vivier d'idées et partage avec les équipes innovation les approches à tester grandeur nature. C'est en co-construisant que nous pourrons proposer à nos adhérents les solutions innovantes de demain.

LA FORMATION : ESSENTIELLE

NatUp est organisme de formation depuis 2009 et propose aux adhérents un nouveau catalogue pour la moitié de ses sujets regroupés en quatre grands domaines : santé, sécurité et réglementation ; gestion de l'entreprise agricole ; agronomie et élevage.
119 sessions ont été réalisées en 2021/2022 rassemblant près de 1 000 agriculteurs : preuve d'une offre qui attire et correspond aux besoins. En 2022 le catalogue va s'enrichir de huit nouvelles formations dans le domaine de l'élevage.

LA CERTIFICATION ENVIRONNEMENTALE VALORISATION ET MEILLEURES PRATIQUES

La Certification Environnementale, incluse dans la nouvelle PAC est une des voies proposées pour accéder aux éco-régimes et devient la porte d'entrée pour vendre chez certains clients mais peut aussi être un gage de meilleures valorisations.

NatUp place cette certification au cœur des démarches de progrès des adhérents. L'objectif est de la rendre la plus accessible possible à travers une certification collective et un accompagnement personnalisé.

Plus de 270 adhérents sont aujourd'hui certifiés. D'autres les rejoindront en optimisant leurs pratiques avec l'accompagnement de la coop. Ceux qui le souhaitent peuvent directement s'orienter vers la labellisation HVE.

NatUp œuvre avec ses partenaires aval pour valoriser cet engagement. C'est déjà le cas de certains débouchés spécifiques tant en grande distribution qu'en restauration collective. La coopérative tient à rendre accessible une telle plus-value à une majorité de ses adhérents et élargit, sous certaines conditions une valorisation à tous les agriculteurs ayant une certification de niveau 2.

Cette certification est promue aux côtés d'autres formes de labellisations ou d'agricultures comme le bio par exemple.

ADHÉRENTS ENGAGEMENT POUR LES

PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE

91 200	Hectares en agriculture de précision au 30 juin 2022
743	Nombre d'agriculteurs utilisateurs d'INEA au 30 juin 2022
175 843	Hectares tracés par les outils de suivis parcellaires au 30 juin 2022
2 055	Nombre d'adhérents en contrat de suivi agro-écologique au 5 nov 2022

AGIR EN EMPLOYEUR RESPONSABLE **ET ENGAGÉ** POUR SES **SALARIÉS**

Les 1 800 salariés du groupe collaborent au service de la raison d'être de NatUp. Groupe jeune, la culture d'entreprise se construit jour après jour autour des valeurs de NatUp, le "Co", l'ouverture, l'inventivité, l'authenticité et la résilience.

LA SÉCURITÉ : UN PRÉALABLE INCONTOURNABLE

C'est pour cela qu'elle est inscrite comme LA priorité des responsabilités de chaque manager du groupe. Chaque collaborateur est responsable de sa sécurité et de celle des autres, qu'il s'agisse d'intervenants internes ou externes.

Exemplarité des managers, objectif n°1 de chacun d'entre eux, minute sécurité au début de chaque réunion et vigilance de tous les instants de chacun des collaborateurs, la sécurité est au centre des préoccupations.

Convaincu qu'au-delà des investissements matériels, les leviers d'action pour diminuer l'accidentologie reposent sur l'organisation et le comportement de chacun, le groupe a investi massivement pour déployer une démarche qui a fait ses preuves : les visites comportementales de sécurité. Ce sont plus de 700 visites qui ont été réalisées cette année sur un périmètre du groupe encore partiel et qui s'étendent progressivement à la totalité du groupe.

L'objectif fixé par le projet stratégique à horizon 2025 est de réduire le taux de fréquence en dessous de 20 au sein du groupe.

ACCUEILLIR DE NOUVEAUX TALENTS

En 2021/2022, 138 collaborateurs ont été accueillis en CDI. De nombreux alternants intègrent également l'entreprise pour leur formation et ils sont nombreux à poursuivre leur carrière dans le groupe : 23 alternants ont terminé leur formation chez NatUp au cours de cet exercice. 57% d'entre eux sont venus grossir les rangs. 52 nouveaux étudiants ont rejoint le groupe dans le cadre de cette démarche qui répond parfaitement aux besoins de profils spécifiques.

Un soin particulier est porté à l'accueil de ces nouvelles recrues. Les alternants partagent une journée d'accueil durant laquelle ils sont informés sur le groupe et son fonctionnement.

Les collaborateurs embauchés en CDI suivent un parcours d'intégration, Start & Co, piloté par le manager, afin de leur permettre un démarrage optimal et de les sensibiliser à la sécurité, aux valeurs coopératives et à la stratégie du groupe. Initié en 2020, ce parcours a été complété en 2021 par une journée d'accueil en présentiel rééditée en 2022.

Accueil de la promotion 2021/2022 des nouveaux embauchés lors de la journée Start&Co

EGALITÉ HOMME-FEMME

Si les femmes sont minoritaires dans l'effectif du groupe, le nombre de managers hommes et femmes est identique. On retrouve un index d'égalité professionnelle à 88 % qui reste bon. Notons en particulier que le niveau de rémunération est équivalent entre les hommes et les femmes. Le taux de promotion des femmes est supérieur à celui des hommes.

Le nombre de recrutements féminins augmente et est supérieur à leur représentativité dans l'entreprise.

Yann Lapeyronnie
DRH du Groupe NatUp

Permettre l'épanouissement de chacun

Vision, responsabilités, compétences, opportunités professionnelles, culture de la performance, reconnaissance ... ce sont les ingrédients que NatUp s'engage à mettre à disposition de ses collaborateurs afin de permettre à chacun d'être acteur de sa trajectoire au sein de l'entreprise.

Une trajectoire, que nous nous engageons à accompagner dans le cadre de notre projet #inspire, en nous assurant de la sécurité au travail, des compétences et de l'épanouissement de chacun de nos collaborateurs.

UNE SATISFACTION DES COLLABORATEURS TRÈS ÉLEVÉE

Pour 92 % des salariés interrogés lors de l'enquête 2021, il fait bon travailler chez NatUp, ce qui conduit 94% d'entre eux à être fiers de travailler pour le groupe.

COLLABORATEURS

ENGAGEMENT POUR LES

37,6 **Taux de fréquence 2 - accidents du travail**
pour le groupe en 2021 (rapport entre le nombre d'accidents avec et sans arrêt(s) et le nombre d'heures travaillées)*1000000

717 **Visites comportementales de sécurité**
réalisées entre le 1er janvier et le 15 octobre 2022

88% **Index égalité professionnelle H/F**
sur l'année 2021 pour l'Union Economique et Sociale

PERFORMANCE **EXTRA-FINANCIÈRE**

ENGAGER LES MANAGERS & DONNER DU SENS

Tous les managers du groupe ont bénéficié d'une formation managériale commune, disposant ainsi d'un référentiel et de pratiques communes à l'ensemble de l'entreprise. Ils sont transcrits dans le Pass Manager du groupe.

Leurs compétences managériales ainsi renforcées contribuent à une meilleure réalisation de leur mission au travers d'un référentiel inscrit. Si la sécurité est le premier de ces objectifs, donner du sens en est le deuxième.

Ils sont invités à partager avec leurs équipes les informations nécessaires à la bonne compréhension de la stratégie d'entreprise. Dans le cadre d'#Inspire, de nombreux ateliers et groupes de travail ont été réalisés ces derniers mois. Les instances de gouvernance que sont les comités opérationnels complétés des réunions "infomanagers" permettent de donner aux managers les moyens de partager avec leurs équipes. Tous les six mois, lors d'un rendez-vous #inspire, un kit de démultiplication du projet leur est confié.

Ils incarnent également des valeurs partagées, socle d'une culture d'entreprise bien ancrée dans la coopérative et se déployant progressivement au sein du groupe.

Les rassemblements et moments de partage qui peuvent désormais se faire en présentiel comme en distantiel, permettent de retrouver à la fois la convivialité qui a manquée durant les confinements mais de garder un contact fréquent grâce aux habitudes digitales qui ont été prises.

Première promotion formation Badge

Speed-meeting présenant les métiers lors d'Impusl'Agri

AMÉLIORER LA NOTORIÉTÉ DE NOTRE MARQUE EMPLOYEUR

Attirer de nouveaux talents est un enjeu quotidien. Sur certains métiers en tension, il est indispensable d'y porter un soin permanent.
Convaincus que ses meilleurs ambassadeurs sont ses salariés, NatUp poursuit la cooptation, premier vecteur de recrutement du groupe, et s'appuie sur les alumni pour engager des partenariats et tisser des liens durables avec les écoles afin de promouvoir les métiers de NatUp auprès des étudiants.

Ce réseau d'ambassadeurs participe également à la promotion de la marque employeur par sa participation à de nombreux salons.
2022 aura particulièrement mis en valeur les 150 métiers du groupe lors d'un événement dédié : Impusl'Agri, qui a accueilli 300 étudiants et leurs enseignants.

Notre indicateur d'attractivité (nombre de candidatures par offre d'emploi) est en forte baisse, ce qui s'explique par une difficulté de recrutement croissante. Une baisse du taux de chômage, une tension sur le marché du travail génèrent un plus faible nombre de candidatures, une tendance générale du marché de l'emploi.

ACCOMPAGNER LES TRANSFORMATIONS

Dans un contexte de transformation rapide du modèle agricole mais aussi d'accélération du numérique, le groupe investit particulièrement dans la formation pour accompagner ses collaborateurs dans ces changements. Un volet du projet stratégique est dédié au développement des collaborateurs. Une formation digitale amenant tous les opérateurs de terrain à une maîtrise de leurs outils numériques a été engagée. Déjà plus de 100 collaborateurs ont validé le premier bloc de compétences de ce parcours. L'objectif est de permettre à chacun d'être en confiance pour évoluer avec ces solutions digitales.

NatUp s'est également engagée à délivrer une formation d'expert agronome à tous ses conseillers de terrain d'ici fin 2025. Cette formation est mise en œuvre par l'école d'ingénieurs UniLaSalle. Pratiques agricoles plus vertueuses, valorisation des bonnes pratiques agro-écologiques, nouvelles formes de création de valeur avec les labels bas carbone ou HVE par exemple, connaissance du sol et pilotage de précision via les capteurs et la data… les compétences des équipes pourront ainsi s'adapter. Plus de 150 heures de formation et la réalisation d'un mémoire leur permettent d'obtenir une certification d'agronome labélisée BADGE, un label délivré par la Conférence des Grandes Ecoles. Trois promotions ont engagé leur parcours sur l'exercice, la première recevant son diplôme en décembre 2022.

Le télétravail cohabite désormais intelligemment avec le présentiel pour tous les salariés souhaitant mettre à profit cette possibilité. L'enjeu Cybersécurité prend une importance grandissante. Afin de sensibiliser tous les collaborateurs aux risques de cyber-attaques, NatUp lance un programme de formation digitale auprès de tous les collaborateurs du groupe.

Un autre volet stratégique du groupe est focalisé sur l'expérience adhérents. Pour améliorer cette dernière mais aussi fluidifier tous les échanges au sein du groupe, un nouveau CRM est en cours de déploiement au sein de la coopérative.

Formation des collaborateurs au CRM

ASSURER L'EMPLOYABILITÉ DE NOS COLLABORATEURS

C'est contribuer à leur formation, leur évolution tout au long de leur carrière. En moyenne, deux formations par personne sur l'année ont été réalisées sur l'année civile. 2,87% de la masse salariale est dédiée à la formation.

La mobilité des collaborateurs au sein du groupe voire les réorientations de carrière sont accompagnées et encouragées à l'exemple de Maxime, magasinier qui, après avoir passé son permis poids lourd intègre la filiale logistique de NatUp.

Dans un même souci de compétences préservées, l'ensemble des collaborateurs de terrain bénéficieront, au cours des prochaines années, d'une mise à jour de leurs compétences informatiques. Au-delà des formations métier, on peut également citer la formation sauveteurs secouristes du travail largement proposée.

COLLABORATEURS

ENGAGEMENT POUR LES

PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE

94% **Taux de recommandation**
enquête interne réalisée par un tiers / 23 mars - 26 avril 2021 / tous les salariés de l'UES et d'alternae et des cadres de l'ensemble du groupe (700 collaborateurs)

10,57 **Indicateur de l'attractivité de l'entreprise**
Nombre moyen de candidatures reçues par annonce sur l'année 2022 (du 01/01 au 15/11/2022) pour le groupe, y compris les emplois saisonniers.

447 **Candidatures spontanées reçues**
entre le 1er janvier et le 31 décembre 2021

13/23 **Nombre d'alternants embauchés**
en 2021 pour le groupe soit 57 % de la promotion à l'issue de leur alternance (CDD ou CDI)

S'INSCRIRE POSITIVEMENT DANS LE **TERRITOIRE** ET **AU-DELÀ**

FAIRE RAYONNER LE TERRITOIRE **AU-DELÀ** DES SES FRONTIÈRES

De par sa situation géographique dans l'hinterland du Port de Rouen, premier port céréalier d'Europe, le groupe NatUp a une vocation exportatrice de grains historique.
Les branches Fibres et Légumes du groupe contribuent également au rayonnement international de produits français.

Ballet de bateaux à l'arrivée et au départ chez SIMAREX

PREMIER LIVREUR DU PORT DE ROUEN

L'outil portuaire Simarex est un maillon essentiel du groupe NatUp dans la filière grain. Son savoir-faire, par l'allotement des marchandises à réception, le triage des différentes qualités comme en 2021 pour les poids spécifiques des blés ou encore en 2022 pour la protéine et son travail d'homogénéisation au moment du chargement, permet de valoriser au mieux les qualités qui ont été livrées à la moisson par les adhérents de la coopérative. L'outil et ses équipes savent s'adapter aux besoins des clients et permettent un flux régulier et de qualité pour l'exportation française.

Simarex porte l'ambition du groupe de fournir de la marchandise alimentaire au monde, en chargeant cette année 900 000 tonnes, vers différentes destinations : le Maghreb, l'une de nos destinations historiques, avec de gros volumes pour l'Algérie et le Maroc, vers l'Egypte, ou encore le Portugal. Des chargements d'orge brassicole et de mouture desservent également les destinations nord Europe.

Simarex a aussi la capacité de mobiliser la force logistique du groupe pour monter rapidement de gros volumes à bord de Panamax à destination de l'Asie, essentiellement la Chine, en blé meunier, fourrager et en orge.

NatUp, sociétaire de l'union de coopératives Sénalia, approvisionne aussi largement ce premier acteur d'élévation et de chargement du port de Rouen

L'ÉRUCIQUE APPRÉCIÉ DES CLIENTS EUROPÉENS

Filière historique à l'export, le colza érucique NatUp est leader sur le marché européen. La maîtrise de la filière de bout en bout, depuis la semence jusqu'au transport, permet d'offrir aux adhérents une sécurité de débouché et une visibilité à moyen voire à long terme, dans un contexte de demande croissante des industriels en oléochimie sur ce marché à haute valeur ajoutée.

Huiles, aliments pour animaux, solvants, encres, plastifiants, etc... : l'érucique offre une diversité de débouchés en oléochimie, entrant dans la composition de nombreux produits, à vocation industrielle et grand public.

C'est à Rouen que l'érucique récolté est transformé en tourteaux et en huile dans les usines Saipol (groupe Avril). Une grande partie des tourteaux est ensuite acheminée vers l'UNV, l'usine d'aliments du bétail du groupe NatUp. Les huiles sont expédiées par bateaux vers Rotterdam puis par barges en Allemagne et Hollande à destination de nos clients transformateurs.

Autre destination portuaire : Bordeaux Bassens où l'huile brute est apurée (semi-raffinage) et livrée pour l'industrie oléochimique. Transport portuaire, fluvial et routier, tous sont respectueux des normes environnementales.

Intérieur de portière de voiture en fibre de lin et polypropylène

LE LIN S'EXPORTE

NatUp fibres exporte son savoir-faire au-delà de son territoire. Industrie automobile et composite, distribution spécialisée, mais aussi industrie textile sont ses marchés de prédilection.

Fournisseur de renforts à base de fibres naturelles (lin, chanvre, jute, kenaf) pour les intérieurs de véhicules, Eco-Technilin livre des équipementiers automobiles dans toute l'Europe mais également au grand export, au Brésil et en Inde essentiellement, grâce à ses deux usines de transformation de fibres en France et en Pologne. Elle exporte également ses solutions pour l'industrie du composite dans les domaines du sport et loisir ou encore du mobilier design vers les États-Unis et l'Asie. Elle affiche une volonté de développement sur le marché européen avec des produits destinés à l'animalerie, au sport et à diverses applications pour l'intérieur de l'habitat.

Outre l'export historique de ruban de lin pour les filatures asiatiques, l'usine normande Éco-Technilin de préparation de fibres porte une attention toute particulière au marché de niche 100% tricolore, fournissant depuis 2022 «La French Filature», qui produit désormais du fil de lin 100% Made in France. Il sera ensuite tissé par exemple par notre filiale Lemaitre Demeestere, tisseur depuis 1835 exportant le savoir-faire français dans le monde entier.

LES LÉGUME FRANÇAIS ONT LA CÔTE

Chez Lunor, le marché américain représente un potentiel significatif. Les produits sont distribués aux USA via 3 marques distributeurs. Les clients américains apprécient particulièrement les lentilles et les mini bett', betteraves rouges de petit calibre consommées à l'apéritif. Le savoir-faire en transformation et le terroir normand ont su fidéliser les consommateurs américains.

Les excellentes conditions pédoclimatiques françaises mais aussi le savoir-faire de Pom'Alliance et ses producteurs en font un acteur reconnu à l'étranger.

L'Europe du Nord (Royaume Uni, Allemagne) achète préférentiellement des pommes de terre fraîches conditionnées à chair ferme. L'Europe du Sud et tout particulièrement l'Espagne, structurellement déficitaire est un client important des pommes de terres vrac (non lavées) de Pom'Alliance.

Pour le grand export maritime, Pom'Alliance dispose d'un bureau commercial à Singapour pour être en lien direct avec clients qui distribuent ses produits. 40 pays profitent de ces pommes de terre de qualité.

Volumes de grains exportés au départ de SIMAREX
campagne 2021/2022
900 kT

Destinations internationales pour l'export des légumes
campagne 2021/2022
40 pays

Chiffre d'affaires export d'Eco-Technilin France
campagne 2021/2022
65 %

CONTRIBUER À LA **DYNAMIQUE LOCALE**

Implantée sur un territoire vaste et diversifié, la coopérative est organisée en quatre régions, garantes de la proximité avec les adhérents. Avec ses outils industriels et ses magasins, le groupe a à cœur de contribuer à une dynamique locale tant pour les agriculteurs que pour les habitants du territoire. C'est un enjeu fondamental pour notre entreprise, non délocalisable, qui s'inscrit dans la durée et fonde le lien avec le territoire.

Alexis Portheault

Président de la commission ie des Territoires

Animer la vie coopérative : la place des jeunes

NatUp a l'ambition d'accueillir et d'accompagner les jeunes en leur proposant le «Propulseur de réussite», un programme privilégié sur-mesure et évolutif pour chaque projet d'installation. En 2021/2022 ce sont 41 jeunes qui ont adhérés à ce programme de 4 ans. L'ensemble des 4 promotions regroupe ainsi 155 jeunes adhérents. Sur la région Sud, quelques jeunes adhérents ont été sélectionnés pour approvisionner une filière blé meunier de proximité pour Super U.

Si l'accueil des nouveaux adhérents est très important, les accompagner vers des prises de responsabilités au sein de la gouvernance l'est tout autant pour renouveler et pérenniser nos instances, 2022/2023 sera l'occasion de relancer une dynamique autour de ce sujet au cœur de #inspire.

150 SITES AGRICOLES

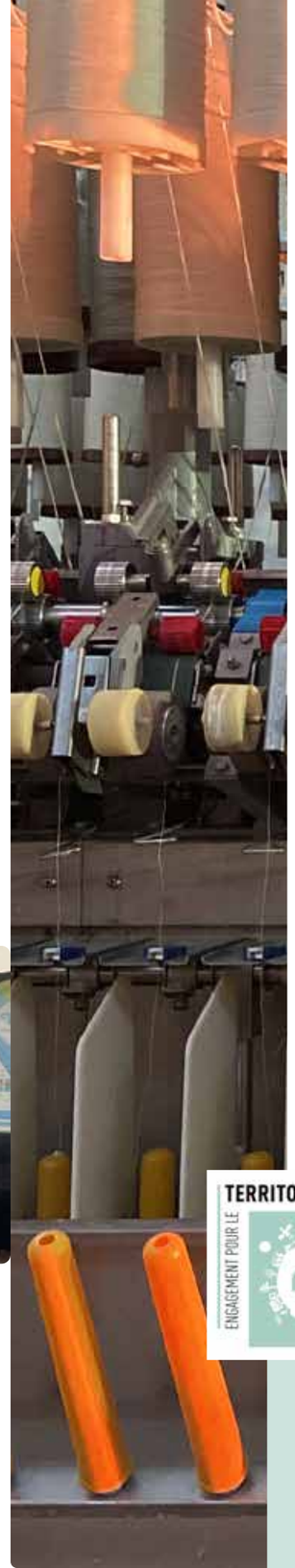
assurent un service de proximité aux adhérents

LES AGRICULTEURS-ADHÉRENTS : UN TISSU RURAL DE PROXIMITÉ

La coopérative est organisée en 4 sections territoriales. Chacune est animée par un président et un responsable de région. Elles sont le cœur de la vie coopérative : réunions d'échanges et d'informations, rencontres conviviales, animations techniques, informations réglementaires... Des thématiques traitées à l'échelle de la région.

Cette proximité physique est aujourd'hui complétée par une relation digitale : le podcast Au Micro ou de nombreux "live" ont trouvé leur public. Sans oublier les applications "easy" et l'extranet "easycoop".

Attaché à l'image de leurs implantations agricoles, le Conseil d'administration dédie un budget d'un million d'euros à l'embellissement des sites, tant sur l'aspect extérieur que sur l'aménagement des bureaux.



VALORISER ET DÉVELOPPER LES RESSOURCES LOCALES

Avec «La French Filature», filature au mouillé relocalisée au cœur du bassin de production du lin et opérationnelle depuis le printemps 2022 grâce aux investissements du groupe, de la Région Normandie et de l'État, NatUp confirme sa volonté à faire rayonner un territoire. Travailler un sourcing local pour les usines du groupe est une réalité de plus en plus forte tant à l'usine d'aliment que chez Lunor bien sûr.

UN ACTEUR ENGAGÉ SUR SON TERRITOIRE

NatUp est très intégrée dans le tissu agricole de son territoire à l'image des partenariats avec des groupes coopératifs régionaux pour construire collectivement des filières, des relations étroites avec les Organisations Professionnelles Agricoles locales, des engagements avec les industriels du territoire tels que Saipol ou PastaCorp, des actions en faveur du développement de l'agriculture de précision avec le GRCeta de l'Evreucin et Défisol R&D...

Ambassadeur du Village by CA Rouen Vallée de Seine NatUp accompagne les start-up du tissu économique normand comme la start-up VeraGrow.

Le groupe est également membre de projets régionaux pour le développement des protéines végétales au sein de l'association LEGGO et conduit avec la Chambre régionale d'agriculture de Normandie des expérimentations sur les cultures et sur des projets carbone.

Associée à UnilaSalle pour la formation de ses conseillers et partenaire de leur Master sciences agronomiques et food data management, NatUp est également largement engagée dans l'écosystème pédagogique de la région. La relation avec les écoles du territoire a été renforcée en 2022 avec le lancement d'un réseaux de collaborateurs ambassadeurs, parmi leurs alumnis.

UN IMPACT SOCIAL FORT

L'activité globale du groupe se traduit directement par 1800 emplois dont la majorité réside sur le territoire de la coopérative. Une part majeure de ces emplois est implantée dans des zones rurales voire ultra-rurales.

NATUP DISTRIBUTION : UN MAILLAGE RURAL AU SERVICE DU CONSOMMATEUR

Nos jardineries et magasins alimentaires de proximité offrent aux habitants du territoire un accès à des produits et services dans les domaines d'excellence du monde agricole : 26 magasins Gamm vert proposent des gammes jardin, produits d'élevage, vêtements et petits équipements, dont 80% issus de fournisseurs français.

31 magasins Les Éleveurs de la Charentonne proposent, autour d'une offre centrale de viande, toute une gamme de produits du terroir.

Potimarron, site de vente de produits de la ferme à domicile et Les Fermes d'ici se sont rapprochés pour proposer une offre pertinente tout particulièrement aux habitants de la métropole de Rouen. Une offre à destination des professionnels se restructure.

TERRITOIRE

ENGAGEMENT POUR LE

PERFORMANCE **EXTRA-FINANCIÈRE**

58	**Magasins de proximité Gamm vert et Éleveurs de la Charentonne** au 15 novembre 2022
69	**Pourcentage de collaborateurs vivant sur le territoire du groupe** sur le périmètre des collaborateurs en juin 2022
66	**Pourcentage des implantations du groupe en zones ultra-rurales (- de 2 000 habitants)** au 30 juin 2022
1 489	**Nombre d'agriculteurs actifs sur les outils numériques** au 30 juin 2022

TRAVAILLER DURABLEMENT À LA **PROTECTION DES NOS RESSOURCES NATURELLES**

Produire une alimentation saine et durable, dans le respect de l'environnement, tout en permettant aux agriculteurs adhérents de NatUp d'aller chercher un revenu optimal, est un défi de taille. Cette démarche se traduit par une approche globale et innovante pour protéger efficacement les plantes, en mettant l'agronomie au centre de notre réflexion. La préservation du sol et de l'eau est au cœur de ses préoccupations. NatUp se doit de maîtriser ses propres impacts mais aussi d'accompagner les agriculteurs dans la maîtrise de leurs déchets.

L'AGRONOMIE, PREMIER LEVIER POUR LIMITER L'IMPACT DES CULTURES SUR LES SOLS ET L'EAU

L'agronomie est au centre de notre réflexion. Nous encourageons des approches qui commencent par la prévention, la gestion des risques et l'optimisation de l'utilisation des produits de protection des plantes. Celle-ci est validée par l'obtention du Certiphyto par les adhérents. Le développement de + 50% par rapport à l'exercice précédent des produits de biocontrôle dans les méthodes de protection des végétaux est un signal fort de l'essor des formes alternatives de protection des plantes. La prise en compte du stress de la plante pour optimiser sa résistance aux contraintes climatiques ou parasitaires ainsi que la fertilité des sols et la biodiversité, sont au cœur des itinéraires techniques.

Pour accompagner les adhérents dans ce sens, les conseillers sont formés à l'agro-écologie dans le cadre d'une démarche diplômante avec l'école d'ingénieurs UniLaSalle. Pour compléter cette compétence technique, et forte de l'expérience de Pom'Alliance, NatUp adhère depuis 2022 à l'association "Pour une Agriculture Du Vivant" (PADV), qui, en plus de son expertise, accompagne la coopérative pour valoriser économiquement les changements de pratique des agriculteurs dans des filières agro-écologiques rémunératrices.

NatUp consacre des moyens à la recherche de variétés résistantes, au développement de méthodes alternatives, à la recherche des solutions de rotations des cultures ou encore d'association de cultures, techniques investiguées par la coop dans plus de 10 000 micro-parcelles par an sur tout le territoire, mais aussi par les groupes ExploR, qui accompagnent les adhérents dans leurs démarches d'amélioration des pratiques dans le cadre de la transition agro-écologique, autour de la diversification, la baisse des phytos, la fertilité des sols, etc.

DE NOUVELLES CULTURES "SOLUTIONS"

NatUp travaille à l'émergence de cultures de diversification pour apporter de la performance agronomique, économique et environnementale à ses adhérents. Des cultures comme le tournesol ou le sorgho permettent d'allonger les rotations et de limiter l'usage des herbicides. Les légumineuses, comme le lupin, donnent plus d'autonomie sur les engrais azotés et permettent de nourrir les filières animales. Des cultures spécifiques, comme la lentille, sont valorisées par les filiales de NatUp (Lunor).
Ce sont aussi des projets de plus long terme pour amener de la diversification des productions, avec des cultures pérennes comme la noisette dans quelques années.

HAIES ET BIODIVERSITÉ

En 2021, NatUp proposait à ses adhérents de les accompagner dans la plantation de haies bocagères sur leur exploitation, s'appuyant sur le Plan de Relance. Grâce à ce plan, plus de 5000 mètres linéaires de haies ont pu être financés.

En effet, les nombreux avantages environnementaux de tels dispositifs (biodiversité, érosion, auxiliaires de culture, stockage du carbone...) en font un critère intéressant dans les démarches de certification environnementale et de projets bas carbone.

DES SOLUTIONS COLLECTIVES POUR LES DÉCHETS AGRICOLES

Au niveau du pôle agricole, la coopérative et le pôle négoce ont passé une convention avec Adivalor, par la mise à disposition de sites pour collecter les plastiques agricoles usagés des adhérents.

Dans ce même esprit, NatUp met ses sites de proximité au service d'autres collectes comme celle de pneus agricoles usagés. D'abord initiée sur la Seine-Maritime par la FNSEA 76, une collecte a été réalisée dans l'Eure en 2021/2002 et l'est également depuis peu dans l'Eure-et-Loir.

RÉDUIRE LES DÉCHETS AGRO-INDUSTRIELS

NatUp Fibres a atteint un objectif très satisfaisant quant à la gestion des déchets dans son usine : 100 % sont revalorisés en énergie.

DÉCHETS

2ème vie, méthanisation, réduction des emballages, combustible de fours de cimenteries... des solutions se multiplient.

NatUp Légumes multiplie les initiatives. Pom'Alliance a fait le choix d'emballages papiers et filets de coton pour remplacer les filets et bandeaux plastiques. Lunor réduit la quantité de ses emballages en supprimant les suremballages des sachets de 500 grammes.

Lunor mène actuellement un projet de valorisation des eaux de process à caractère biologique pour l'irrigation. 99% de ses déchets sont par ailleurs valorisés : alimentation animale, méthanisation, recyclage...

Du tri sélectif est mis en œuvre sur les sites industriels de la coopérative, tant sur la plateforme logistique que dans les usines d'aliments du bétail. Enfin 2100 tonnes soit un total de 7600 tonnes en trois ans d'issues de céréales ont été valorisées cette année encore chez Capik.

TERRITOIRE
ENGAGEMENT POUR LE

PERFORMANCE **EXTRA-FINANCIÈRE**

413 Nombre d'agriculteurs formés au Certiphyto* sur la campagne en cours
(*certificat attestant de connaissances suffisantes pour utiliser les produits phytosanitaires en sécurité et en réduire leur usage)

+ 34% Progression du nombre de Certificats d'Économie de Produits Phytosanitaires (CEPP*)
(*CEPP : obligations pour chaque entité commercialisant des produits phytosanitaires de contribuer chez ses clients à des réductions de consommation de produits phytosanitaires. Chaque action spécifique de réduction correspond à un nombre de CEPP fixé par l'administration)

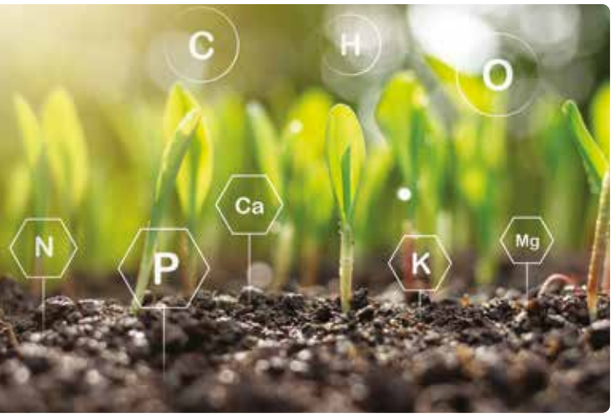
534 Tonnes d'emballages plastiques agricoles collectés et recyclés
Emballages Vides de Produits Phytosanitaires (EVPP), big bag d'engrais et de semences, ficelles agricoles, filets, films d'enrubannage, bâches à ensilage, sacs papier de semences au 1er novembre

1004 Tonnes de pneus recyclés dans le cadre du partenariat départemental auxquelles s'ajoutent une collecte dans l'Eure et dans l'Eure-et-Loir
Mise à disposition de sites de collecte sur trois départements. Les gisements s'épuisent dans le temps.

2 134 Tonnes d'issues de céréales en méthanisation
Les issues partent en méthanisation industrielle (France ou Belgique) ou méthanisation industrielle et agricole

LIMITER NOTRE EMPREINTE **CARBONE** ET FAIRE FACE AU **RÉCHAUFFEMENT CLIMATIQUE**

Base de la vie avec l'eau et le soleil, le carbone, sous forme de CO_2 est à l'origine de tout végétal au départ de la chaîne alimentaire. L'agriculture joue donc un rôle tout particulier dans l'équation carbone. NatUp est convaincue que l'agriculture sera un contributeur majeur à l'atténuation des émissions des gaz à effet de serre. C'est pourquoi, le groupe prend l'engagement, d'ici 2025, d'avoir optimisé son impact carbone au service d'une agronomie source de productivité et de l'enjeu climat. Sans oublier que les productions agricoles sont les premières impactées par le réchauffement climatique.



OPTIMISER SA CAPTATION DE CARBONE AU SERVICE DE L'AGRONOMIE

Les productions végétales contribuent largement à capter le carbone en le stockant dans le sol. En outre, cette fixation du carbone dans le sol est un atout agronomique de taille. La matière organique du sol conforte la productivité agricole : amélioration de la structure du sol, de la vie du sol et sa biodiversité pour une meilleure fertilité, limitation de l'érosion et du ruissellement... Couverts végétaux, engrais d'origine animale, faible travail du sol... tout ce qui contribue à l'enrichir durablement en matière organique est au service de leur fertilité.

Intégrer ces nouvelles pratiques nécessite du temps et génère parfois quelques baisses temporaires de performances et se heurte aussi à des objectifs parfois contradictoires : augmentation de la matière organique ne rime pas toujours avec une baisse immédiate de l'utilisation de produits de lutte contre certains ravageurs. Les systèmes doivent se stabiliser sur le long terme et NatUp s'est engagée à accompagner les agriculteurs par le conseil et la formation.

UN BILAN CARBONE DANS LES EXPLOITATIONS

La France s'est engagée à réduire ses émissions de Gaz à Effet de Serre de 40% d'ici à 2030 et à atteindre la neutralité carbone en 2050. C'est dans ce contexte qu'est né le Label Bas Carbone décliné depuis dans plusieurs domaines.

CAP2ER, LE LABEL ÉLEVAGE

En élevage bovin, la démarche CAP2ER a été impulsée pour les adhérents de la section bovine dans la démarche taurillons McDonald's. 127 éleveurs ont déjà réalisé un diagnostic.

LE LABEL BAS CARBONE

NatUp propose à ses adhérents de s'engager dans cette démarche. Depuis 2021, 50 agriculteurs ont été formés pour comprendre les enjeux, le contexte environnemental et politique du climat et par extension du carbone. Déjà 20 diagnostics carbone sont en cours depuis le début de l'année 2022. La coopérative accompagne les agriculteurs pour définir leur plan d'action et mettre en place les leviers qui leur permettront d'améliorer l'empreinte carbone de leur exploitation et ainsi accéder à la valorisation des tonnes équivalent CO_2 évitées (crédits carbone).

En parallèle, NatUp étudie actuellement d'autres démarches de valorisation bas carbone à l'échelle parcellaire pour s'adapter aux différents projets des exploitations.

... ET POUR LE GROUPE

Le premier bilan carbone du groupe a été réalisé durant l'année 2022 sur l'ensemble des activités et ce sur les trois scopes : les émissions directes des sites, les émissions indirectes liées à l'énergie et l'ensemble des émissions indirectes de toute la chaine de valeur. Des ateliers de travail ont démarré pour identifier tous les leviers d'actions possibles afin d'améliorer notre empreinte carbone.

NatUp intègre déjà des critères « écologiques» dans ses pratiques : lors de l'achat et l'entretien de véhicules et d'engins de manutention, avec la mise à disposition en auto-partage de véhicules électriques et de bornes sur le parking du siège. Un quart de la flotte interne de poids lourds roule desormais à l'Oléo100, et les tournées logistiques sont optimisées pour limiter la circulation de camions à vide. Les critères énergétiques sont intégrés à tous les investissements des outils industriels. Des thermostats dans les silos ont également été installés pour réduire les coûts de ventilation. Un plan de sobriété énergétique initié à l'automne 2022 vient accélérer ces démarches.

La station de méthanisation CAPIK dont NatUp est partenaire, d'une puissance de 775 kWél (biogaz), permet d'éviter l'émission de 3 130 tonnes de CO_2 par an, soit l'équivalent de la consommation en électricité de 900 familles.

... ET LE MÉTHANE ?

NatUp développe avec ses partenaires des solutions pour limiter l'empreinte carbone des exploitations d'élevage. Eco'méthane permet à chaque éleveur laitier, grâce à un compteur, d'évaluer son optimisation de rejets de méthane.
Avec CAP2ER, l'outil de Calcul Automatisé des Performances Environnementales en Élevage Ruminants, l'éleveur peut établir son diagnostic et faire le lien entre performances techniques, environnementales et économiques afin d'identifier les marges de progression.

RÉDUIRE L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL DE LA NUTRITION ANIMALE

NatUp a développé un indicateur environnemental basé sur la démarche EcoAlim, validée par l'INRAE. L'objectif est de développer des filières plus vertueuses et à forte valeur ajoutée, au travers du pilotage de l'alimentation des troupeaux. Dans ce cadre, NatUp a réalisé un bilan de l'ensemble de ses aliments composés permettant de dégager les kilos de CO_2 rejetés par tonne de matière première. Lors du choix des aliments du bétail, les éleveurs peuvent donc évaluer l'impact écologique de leurs formules d'aliments.

VALORISATION DIRECTE PAR LA FILIÈRE DES BIOCARBURANTS

Depuis trois ans, NatUp a engagé une démarche Colza Bas GES qui vise à rémunérer les pratiques culturales contribuant à l'amélioration du bilan carbone des biocarburants.

Sur la base des données transmises comme la durabilité de l'exploitation, l'évolution des pratiques culturales et les intrants apportés, la coopérative calcule un « score GES » pour l'adhérent.

En 2021, 518 adhérents ont reçu une prime GES entre 3 et 35€/T, signe de l'amélioration de leurs pratiques. 34 000 tonnes de colza bas GES ont ainsi été valorisées à l'échelle de la coopérative par son client, Saipol. En 2022, plus de 200 adhérents seraient primables.

ENGAGEMENT POUR LE TERRITOIRE

PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE

2 134 Tonnage d'issues de céréales en méthanisation
les issues partent en méthanisation industrielle (France ou Belgique) ou méthanisation industrielle et agricole au 31 août 2022

219 Nombre d'adhérents primables pour les pratiques bas carbone (colza récolte 2022),
sur une année 2022 incomplète, adhérents éligibles selon SAIPOL

127 Nombre d'éleveurs ayant réalisé un diagnostic CAP2ER
au 30 juin 2022www, depuis la mise en place de la démarche.

PERFORMANCES

FINANCIÈRES

RAPPORT FINANCIER
LE GROUPE

1 465 M€
de **chiffre d'affaires**
pour le groupe au 30 juin 2022

Benoit Samain
Directeur financier du groupe

Il faut démêler le conjoncturel du structurel

Ces dernières années se sont déroulées dans un contexte financier que l'on peut qualifier d'atypique sur notre cœur de métier de collecte et commercialisation du grain. En effet, peu de volatilité et des taux d'intérêts bas voire nuls nous avaient presque fait oublier que notre métier était de porter des montants de stocks très conséquents - nous parlons en centaines de millions d'euros - et ainsi un besoin de trésorerie élevé.

La réalité "financière" de cette fin d'exercice et de celui qui nous attend nous ramène à une situation structurelle avec des besoins de financements importants et des taux d'intérêts positifs plus proches de 2% que de 0%.

La situation conjoncturelle que nous vivons est celle de l'énergie. Certes demain, les énergies décarbonées seront plus chères que les fossiles mais si nous pouvons retrouver à moyen terme plus de souveraineté au moins européenne, nous saurons passer cette vague. Il faudra bien sûr partager cette charge en transcrivant une partie dans nos prix de vente.

Nous évoluons dans des mondes durablement complexes mais notre agilité et nos organisations courtes avec cependant une taille critique suffisante et les compétences qui vont avec, nous donne la capacité à nous adapter et à rester performants, bref à tenir le cap !

Nous évoluons dans des mondes durablement compliqués mais notre agilité et nos organisations courtes avec cependant une taille critique suffisante devront nous permettre de tenir la distance.

GROUPE NATUP
ORGANIGRAMME JURIDIQUE
Périmètre au 30 juin 2022

- **INTERFACE SAS** — Holding ex Interface
  - **Simarexport** — Commerce de grain
  - **Aeternam** — Négoce de grain
  - **Simarex** — Outil portuaire
- **Pollen** — Production et commercialisation d'huile de colza érucique
- **DHSCSi** — Holding logistique matières premières
  - **Capinvest** — Stockage & conditionnement d'engrais
- ⊗ **Sea-Up** — Immobilier portuaire engrais
- ⊗ **Exélience** — Union de production de semences
- ⊗ **INOXA** — Union d'achats d'approvisionnements

- **UNV** — Usine d'aliments du bétail
- **SAVN SAS** — Usine d'aliments du bétail
- ⊗ **SiAL holding** — Participation DIELNA (Aliment liquides)
- **SAS BRUNEL NÉGOCE** — Négoce de bovins viande

NATUP — la terre nous inspire — COOPÉRATIVE

- **Noralliance Finance** — Gestion centralisée de trésorerie
- **NatUp Innovation** — R&D
- ⊗ **Capik** — Méthanisation
- ⊗ **be Api** — Agriculture de Précision
- ⊗ GIE **Coop&Tech** — Pilotage centimétrique RTK
- ⊗ **Grains Overseas** — Plateforme de moyens de commercialisation export

NORALLIANCE HOLDING

- **alternae** — Négoce appro-collecte
- **SAS Lethuillier** — Négoce appro-collecte
- **Letimmo** — Immeubles et fonds de commerce
- ⊗ **Protélis** — Lissage du revenu agriculteur
- **Ets Odièvre** — Plateforme d'approvisionnements
- **Univert Transport** — Transport appros/céréales

- **FVHN** — Financière Viande Haute Normandie Holding viande
  - **Prénor** — Commercialisation bovins & ovins
  - ⊗ **Financière Socopa** — Holding
    - **Socopa Viandes**

- **Noralliance Légumes** — Holding
  - **Pom'Alliance** — Pommes de terre fraîches
  - **Pomuni France** — Pommes de terre fraîches
  - **Solpom** — Commerce de légumes au MIN de Rungis
  - **Pom'Alliance FoodStuff Trading LLC** — Commercialisation Moyen Orient
  - **Pom'Alliance GCC DWC LL** — Commercialisation Moyen Orient
  - ⊗ **Pom'Alliance Asia** — Commercialisation Asie
  - ⊗ **Patatas Melendez France SAS**
  - **Neustrie**
  - **Lunor Distribution** — Légumes 5ème gamme
  - **Sté Végétale Industrie** — Légumes 5ème gamme

- **Natup Fibres** — Holding
  - **Eco-Technilin SAS** — Composites et produits à base de fibres végétales
  - **EcoTechnilin SP ZOO** — Composites et produits à base de fibres végétales
  - **D&S Conseil**
  - **Lemaitre Demeestere** — Tissage
- ⊗ **Ecotechnilin Holding Ltd** — Holding

- **NatUp Distribution** — Immeubles & fonds de commerce Gamm vert
  - **Société Nelle Dépréaux** — Distribution Loisirs Verts
  - ⊗ **ATOUTIME** — Plateforme logistique
  - **Les Fermes d'ici**
  - **POTIMARRON** — Circuits courts produits fermiers
  - ⊗ **BDV SAS** — Production et commercialisation de saumons
  - ⊗ **Les Éleveurs de la Charentonne** — Transformation & commercialisation de viande
- ⊗ **Chlorodis** — Distribution horticulture & espaces verts des collectivités

- **Noralliance Développement** — Holding de participations
  - ⊗ **TEREOS** Agro-Industrie — Amidonnerie, Ethanol, Canne à sucre
  - ⊗ **ARIANE** — Participation dans Boortmalt

LÉGENDE
- ● IG (Intégration globale)
- ◘ IP (Intégration partielle)
- ○ ME (mise en équivalence)
- ⊗ NC (non consolidé)

RAPPORT FINANCIER
LA COOPÉRATIVE

Une année historique tant en performance pour les adhérents que pour la coopérative

794 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES
pour la coopérative
au 30 juin 2022

FOCUS
REDISTRIBUTION AUX ADHÉRENTS

6,5 millions d'euros seront proposés à l'assemblée générale en redistribution aux adhérents sous forme de ristournes et intérêts aux parts sociales dont 0,5 M€ issus des remontées de dividendes des diversifications soit l'équivalent de 2% de rémunération supplémentaire sur les parts.

Dans un environnement toujours plus complexe (moisson 2021 humide avec des rendements et des poids spécifiques très inégaux ; guerre en Ukraine ; coût de l'énergie, envolée des prix et volatilité) la coopérative montre une nouvelle fois sa résilience. Elle aura servi ses adhérents en étant au rendez-vous sur la performance de la valorisation, la tenue de ses engagements sur les approvisionnements en tension et ce, tout en réalisant un résultat pour préparer l'avenir.

Le résultat net s'établit à 18,9 M€ et les capitaux propres atteignent 194 M€.

Le chiffre d'affaires de la coopérative s'établit à 794 M€, une hausse de 30 % qui est la conséquence d'un effet prix jamais connu de 135 M€ (dont 90 M€ sur les céréales, 40 M€ sur les engrais).

COMPTE DE RÉSULTAT en K. euros

	JUIN 2022	JUIN 2021
Chiffre d'affaires	**793 815**	610 025
Autres produits d'exploitation	**9 016**	10 089
Produits d'exploitation	**802 831**	620 114
Achats consommés	**692 748**	527 098
Charges externes et autres charges d'exploitation	**51 889**	42 253
Impôts, taxes et versements assimilés	**1 516**	1 585
Charges de personnel	**29 152**	28 699
Dotations aux amortissements et provisions	**13 722**	12 711
Charges d'exploitation	**789 026**	612 346
(I) Résultat d'exploitation	**13 804**	7 767
(II) Résultat financier	**5 093**	4 791
(I+II) Résultat courant	**18 898**	12 558
Résultat exceptionnel	**532**	62
Participation	**-571**	-323
Résultat net de l'exercice	**18 859**	12 297

Le chiffre d'affaires de la section légumes s'établit à 13,2 M€ (contre 10,6 l'année précédente soit + 25 %) avec un tonnage toujours en nette progression (de 66 kT à 87 kT) sur la 1ère gamme comme sur la 5ème gamme. Le chiffre d'affaires de la **section bovine** progresse à 55,4 M€ (50,8 M€ en 2020/2021 avec un effet prix de +12%) et la **section ovine** est à 2,7 M€.

L'excédent brut d'exploitation progresse à 23,2 M€ (2,9 % du chiffre d'affaires) contre 16,1 M€ sur l'exercice précédent.

Le résultat financier en s'établissant à 5,1 M€, vient contribuer nettement au résultat net, avec un effet technique de reprise de provision sur titres (3 M€) lié à l'amélioration des situations des sociétés du groupe. Et pour la 1ère fois, ce résultat intègre une remontée de dividendes de 1 M€ issus des diversifications du groupe.

Les **investissements** de l'exercice s'élèvent à 7,6M€.

BILAN en K. euros

ACTIF	JUIN 2022	JUIN 2021
Immobilisations incorporelles nettes	**4 844**	4 231
Immobilisations corporelles nettes	**59 708**	61 098
Immobilisations financières nettes	**89 165**	74 454
Actif immobilisé	**153 716**	139 784
Stocks	**69 726**	36 775
Créances d'exploitation	**59 759**	22 178
Autres créances	**250 805**	186 805
Disponibilités	**56 868**	13 496
Charges constatées d'avance	**17 279**	3 567
Actif circulant	**454 437**	262 820
TOTAL ACTIF	**608 153**	402 604

18,9 M€
DE RÉSULTAT
pour la coopérative
au 30 juin 2022

Les capitaux propres atteignent 194M€

PASSIF	JUIN 2022	JUIN 2021
Capital souscrit	**24 883**	23 851
Réserves	**150 333**	142 098
Résultat de l'exercice	**18 859**	12 297
Capitaux propres	**194 075**	178 245
Provisions pour risques et charges	**11 868**	11 097
Dettes financières	**265 454**	118 094
Dettes d'exploitation	**68 528**	51 176
Autres dettes	**64 920**	41 686
Produits constatés d'avance	**3 308**	2 306
Passif circulant	**402 210**	213 1262
TOTAL PASSIF	**608 153**	402 604

RAPPORT FINANCIER
LE GROUPE

1 465 M€

de chiffre d'affaires pour le groupe au 30 juin 2022

Une très belle performance avec des résultats historiques

Le groupe réalise un chiffre d'affaires historique qui s'établit à 1 465 M€ porté par l'envolée des prix des céréales et des engrais pour plus de 200 M€.

Le résultat net consolidé atteint 20 M€.

Plus de 5 M€ sont issus des filiales du groupe.

L'excédent Brut d'Exploitation s'élève à 50,8 M€ contre 38,8 M€ l'année précédente, les diversifications engagées depuis 10 ans représentant 20 M€ de cette performance soit 40%. Une évolution qui répond bien à notre objectif de 50% à échéance 2025.

Le groupe réalise une très belle performance dans un contexte de crise marqué par la guerre en Ukraine, l'envolée des prix : céréales mais aussi énergie, transports ...

Au niveau de l'amont agricole, l'année a été marquée par une récolte 2021 de céréales et d'oléoprotéagineux compliquée dans son exécution dans un contexte humide, générant un besoin important de séchage. Néanmoins, des rendements en nette amélioration ont permis d'atteindre un volume de collecte de grains de 1,94 Mt contre 1,8 Mt l'année précédente.

NatUp Légumes a été pénalisé par des coûts d'énergie en forte hausse (notamment l'impact du gaz pour la cuisson en 5ème gamme) mais aussi d'emballages et de transports.

La 5ème gamme voit donc son résultat reculer malgré une reprise de l'activité de restauration hors foyer.

La 1ère gamme a connu des ventes en demi-teintes au vu des changements d'habitudes de consommation, de l'impact de l'arrêt du CIPC et des tenues en qualité mais finit mieux l'année que prévu.

NatUp Distribution représente près de 80 M€ de chiffre d'affaires, plus de 5 M€ d'EBE et emploie 360 personnes. Un changement de dimension consécutif à l'arrivée des Éleveurs de la Charentonne, apportant 41 M€ de chiffre d'affaires.

NatUp Fibres stagne avec une rentabilité toujours en devenir mais encore pénalisée par des prix matière élevés et des usines en sous-activité. Néanmoins, les prises de commandes d'Ecotechnilin dans l'automobile, la bonne activité de Lemaitre-Demeestere et la mise en service de la French Filature permettent de construire l'avenir.

COMPTE DE RÉSULTAT en K. euros

	JUIN 2022	JUIN 2021
Chiffre d'affaires net	**1 464 827**	1 138 215
Autres produits d'exploitation	**12 267**	11 689
Produits d'exploitation	**1 477 094**	1 149 905
Achats consommés	**1 178 306**	902 737
Charges externes et autres charges d'exploitation	**149 489**	116 037
Impôts, taxes et versements assimilés	**6 155**	6 683
Charges de personnel	**86 072**	78 022
Dotations aux ammortissements des écarts d'acquisition	**145**	
Dotations aux amortissements et provisions	**36 153**	31 506
Charges d'exploitation	**1 456 320**	1 134 986
(I) Résultat d'exploitation	**20 774**	14 919
(II) Résultat financier	**438**	1 625
(I+II) Résultat courant	**21 212**	16 544
Résultat exceptionnel	**591**	404
Impôts sur les bénéfices	**- 1 627**	- 875
Résultat net des sociétés intégrées	**20 176**	16 073
Quote-part du résultat des sociétés mises en équivalence	**- 128**	- 189
Dotation aux amortissements des écarts d'acquisition		- 145
Résultat net consolidé	**20 048**	15 739
Intérêts minoritaires	**900**	1 019
Résultat net part du groupe	**19 148**	14 720

BILAN DU GROUPE en K. euros

ACTIF	JUIN 2022	JUIN 2021
Écarts d'acquisition	**74 901**	65 436
Immobilisations incorporelles	**12 341**	14 940
Immobilisations corporelles	**179 824**	172 360
Immobilisations financières	**83 220**	75 546
Titres en équivalence	**- 245**	- 87
Actif immobilisé	**350 041**	328 196
Stocks et encours	**127 063**	81 597
Clients	**145 079**	101 522
Adhérents	**100 261**	63 909
Autres créances et comptes de régularisation	**75 741**	52 728
Disponibilités	**74 679**	19 829
Actif circulant et comptes de régularisation	**522 823**	319 585
TOTAL DE L'ACTIF	**872 864**	647 780

PASSIF	JUIN 2022	JUIN 2021
Capital social	**24 883**	23 851
Réserves consolidées	**163 595**	154 300
Résultat - part du groupe	**19 149**	14 720
Capitaux propres part du groupe	**207 627**	192 871
Intérêts hors groupe	**12 089**	8 684
Résultat hors groupe	**900**	1 019
Intérêts minoritaires	**12 989**	9 703
Provisions pour risques et charges	**18 356**	17 761
Emprunts et dettes auprès des éts. de crédit	**409 717**	260 836
Emprunts et dettes financières divers	**4 590**	4 757
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	**97 474**	78 316
Dettes adhérents et comptes rattachés	**60 242**	36 597
Autres dettes et comptes de régularisation	**61 869**	46 939
Dettes et comptes de régularisation	**633 892**	427 445
TOTAL DU PASSIF	**872 864**	647 780

27 M€

d'Investissements opérationnels et industriels avec entre autres la construction de la filature à Saint Martin-du-Tilleul, 2 nouveaux magasins Gamm Vert et 4 magasins Les Éleveurs de la Charentonne.

FLUX DE TRÉSORERIE en M.euros

	2022/21	2020/21	2019/20	2018/19
Marge Brute d'Autofinancement	**52,5**	38,8	37,8	32,8
Variation du BFR	**-98,7**	21,7	-2,7	-16,3
Flux opérationnel	**-46,3**	60,6	35,1	16,5
Investissements	**-27,0**	-19,5	-18,7	-24,4
Investissements financiers	**-0,0**	-8,4	-23,7	
Investissements financiers (-deposit)	**-15,5**			
Cession d'immobilisations	**1,1**	0,7	3,8	2,9
Variation du BFR d'investissement	**-0,2**	-1,9		-2,2
Acquisitions & variations de périmètre	**-4,7**	-28,0	-35,7	-1,7
Flux d'investissement	**-46,4**	-57,0	-74,2	-25,4
Aug./Dim. du capital	**1,0**	1,0	0,3	0,7
Dividendes payés aux minoritaires	**-0,6**	-0,4	-0,2	0,0
Ristournes bilan	**-5,3**	-5,1	-2,9	-5,0
Var. nette des dettes financières L&M T	**-2,0**	30,4	28,1	-2,7
Flux de financement	**-6,9**	25,9	25,3	-7,0
Trésorerie nette début période	**-65,1**	-88,9		-38,4
Aug./Dim. de la trésorerie	**-99,5**	29,5	-13,9	-15,9
Trésorerie des sociétés acquises	**3,5**	-5,7	8,8	-29,6
Trésorerie nette fin de période	**-161,2**	-65,1	-88,9	-83,9

UNE DETTE NETTE CONJONCTURELLE

Elle augmente mais principalement par des effets court terme : hausse du besoin en fond de roulement et particulièrement stocks, impact des appels de marge lié à la hausse des prix céréales.

Par ailleurs, si l'année a vu se réaliser des investissements opérationnels significatifs, il y a eu peu de croissance externe.

Les fonds propres, quasi fonds propres et provisions s'élèvent à 244 M€ (+ 19 M€), la dette nette augmente de 94 M€ avec une envolée du BFR de 100 M€ (effet prix, stocks de report céréales plus conséquent) et les dépôts de garantie Matif sont en hausse de 15 M€.

Une fois ces éléments très court terme déduits, l'endettement structurel et moyen-long terme du groupe est maîtrisé grâce à une marge brute d'autofinancement de 53 M€ et des investissements opérationnels, industriels et de croissance externe qui s'élèvent à environ 30 M€.

PERFORMANCES **EXTRA-FINANCIÈRES**

NOTRE ENGAGEMENT POUR LES **COLLABORATEURS**

Notre engagement auprès des collaborateurs du groupe consiste à leur fournir des **conditions de travail sécurisées, préalable incontournable**. Les ambitions du groupe visent à **permettre leur épanouissement** et à les accompagner dans leur développement, notamment par la formation, face aux changements nombreux qui impactent notre secteur d'activité et la société toute entière.
Cet engagement es traduit dans le projet d'entreprise #INSPIRE.

ENJEUX

- Améliorer les conditions de travail & Diminuer l'accidentologie
- Faire grandir et fidéliser nos collaborateurs & motiver et cultiver leur performance
- Accompagner les évolutions économiques, technologiques et sociales
- Attirer de nouveaux collaborateurs
- Porter des valeurs & développer une culture groupe en sensibilisant à la culture coopérative

INDICATEUR	VALEUR N	Valeur N-1	Valeur N-2	MÉTHODE DE CALCUL	PÉRIMÈTRE & COMMENTAIRES
GARANTIR LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL					
Taux de fréquence 2 - groupe	**37,6**	45	41,7	rapport entre le nombre d'accidents avec et sans arrêt(s) et le nombre d'heures travaillées x 1 000 000	Groupe
Nombre de VCS* réalisées	**717**	305	40	nombre de rapports émis suite à la réalisation des *visites comportementales de sécurité	Nombre de rapports émis suite à la réalisation des visites comportementales de sécurité sur la campagne 2021 / 2022 Périmètre : régions NORD SUD EST OUEST, UNV, SAVN, SIMAREX, CAPINVEST, PLATEFORME VIEUX-MANOIR, PROXILABO, NATUP FIBRES, NATUP LEGUMES (le périmètre était moindre, les années précédentes)
DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DES COLLABORATEURS					
Nombre moyen d'heures de formation par salarié	**22,9**	19,9	18,9	nombre d'heures de formation divisé par le nombre de salariés de l'entité	UES année civile 2021 11 316 heures de formation au total
% de la masse salariale consacrée à la formation	**2,87%**	2,72%	2,34%	(montant consacré à la formation divisé par la masse salariale) x 100	UES année civile 2021
AGIR EN EMPLOYEUR RESPONSABLE & PORTEUR DE VALEURS					
Candidatures spontanées	**447**	530	NC	toute candidature spontanée parvenue au service recrutement	année civile 2021 / groupe
Attractivité de l'entreprise	**10,57**	39,57	43,75	nombre moyen de candidatures reçues par annonce	sur l'année 2021, (du 01/01au 15/11/2021) pour le groupe, y compris les emplois saisonniers.
Alternants embauchés	**13 / 23** soit 57 % de la promotion	11 / 24 soit 45 % de la promotion	8 / 17 soit 47% de la promotion	nombre d'alternants embauchés à l'issue de leur alternance en CDD ou CDI	du 1er janvier au 24 octobre 2022 / groupe
Index égalité professionnelle H/F	**88%**	88%	89%	sur 100 points, se calcule à partir de 5 indicateurs	UES & année civile 2021 1 - écart de rémunération femmes-hommes 2 - écart de répartition des augmentations individuelles 3 - écart de répartition des promotions 4 - nombre de salariés augmentées à leur retour de congé de maternité 5 - parité parmi les 10 plus hautes rémunérations
Taux de recommandation des collaborateurs	**94%***	94%*	NC	Enquête collaborateurs 2021	*Périmètre enquête 2021 : 700 collaborateurs couvrant 100% des collaborateurs de l'UES et l'ensemble des managers du groupe. L'enquête est réalisée tous les 3 ans.

NOTRE ENGAGEMENT POUR LES **ADHÉRENTS**

L'engagement du groupe auprès des agriculteurs et en particulier des adhérents, est **au service de leur réussite**. Les mutations de l'agriculture soumise à des attentes sociétales en pleine évolution traduites en particulier dans la loi Egalim, mais également un contexte économique volatil et concurrentiel, nécessitent de trouver le juste équilibre pour atteindre une triple performance économique, écologique et sociétale à laquelle il faut ajouter une nécessaire capacité à gérer ses risques.
Parce que la coopérative est en connexion directe avec les agriculteurs au travers d'un réseau de près de 100 conseillers, nous pouvons efficacement **accompagner ces mutations** et **co-construire** avec les adhérents, les solutions de demain.

ENJEUX

- Améliorer la valorisation des productions des adhérents en développant des filières
- Gagner des parts de marché via de nouveaux débouchés ou marchés
- Maintenir notre compétitivité
- Actionner les opportunités de croissance
- Accompagner les évolutions économiques, technologiques et sociales
- Adopter des modes de production plus efficaces et durables

INDICATEUR	VALEUR N	VALEUR N-1	VALEUR N-2	MÉTHODE DE CALCUL	PÉRIMÈTRE & COMMENTAIRES
SÉCURISER ET OPTIMISER DURABLEMENT LE REVENU DES AGRICULTEURS & INNOVER POUR LA CRÉATION DE VALEUR					
Part de la collecte globale concernant les filières* en production végétale	**25,25 %**	24,62 %	22,8 %	volumes de grains collectés, couverts par un engagement contractuel avec cahier des charges filière* (récolte 2020)	Source Collecte Pôle Agricole
Part des animaux intégrés en démarche de filière bovine et ovine	**46,6%**	40%		proportion d'animaux engagés dans des contrats filières (cahier des charges avec engagement contractuel)	Source Service Production animale
Nombre d'adhérents ayant souscrit à un contrat Protelis	**119**	144	104		Source Protelis Service Productions végétales & animales
ACCOMPAGNER LES AGRICULTEURS DANS LA TRANSFORMATION DES MODÈLES					
Surfaces en Agriculture de Précision	**91 200 ha(2)**	87 390 ha(1)	80 959 ha(1)	dont 41 000 ha Farmstar et 57 000 ha be Api (2 000 Farmstar et 1 500 ha beApi alternae)	(2) coop & alternae (1) coop
Surfaces tracées par les outils de suivi des parcelles	**175 900 ha**	168 000 ha	NC	sommes des surfaces suivies avec Smag Farmer & Epiclés	Adhérents coop
Nombre d'adhérents utilisateurs d'INEA	**743**	618	450		Adhérents coop
Nombre d'agriculteurs connectés	**1489**	1 487	1 430	utilisant régulièrement nos outils numériques (easycoop, pesée connectée, farmer, etc.)	adhérents utilisateurs uniques moyens par mois en 2020/2021 sur easycoop
Nombre d'adhérents engagés dans un contrat de suivi agro-écologique	**2055**	2 462	NOUVEAU	Nombre d'adhérents ayant un contrat VERTUAL au 05/11	ERP NatUp

*Avoine blanche et noire, ARKEOS - biscuit, Blé système U, Blé Label rouge, Blé minotier, blé dur normand & responsable, blé améliorant, sorgho, colza Érucique, Lentille, Lupin, Pois roquette, Orge boortmalt, Fleur de colza, blé, colza et orge ECO 2, EURAFRIQUE

NOTRE ENGAGEMENT POUR LES **CLIENTS**

L'engagement de qualité et de sécurité alimentaire qu'est le nôtre à l'égard de nos clients, se prépare à tous les niveaux. **Auprès des agricutleurs et adhérents** d'abord. Il s'agit de leur proposer des cahiers des charges leur permettant d'accéder à des certifications et labels garants de la qualité de leur travail et de les accompagner individuellement ou collectivement pour les mettre en œuvre.

Co-construire avec nos partenaires transformateurs en construisant ensemble certains cahiers des charges pour répondre à leurs exigences et la traduction de celles de leur client final.

ENJEUX

- Les enjeux : Satisfaire nos clients
- Assurer la qualité de nos produits & modes de fonctionnement
- Maintenir notre compétitivité
- Améliorer la valorisation des produits du groupe

CLIENTS
ENGAGEMENT POUR LES

INDICATEUR	VALEUR N	VALEUR N-1	VALEUR N-2	MÉTHODE DE CALCUL	PÉRIMÈTRE & COMMENTAIRES
FOURNIR DES PRODUITS DE QUALITÉ À NOS CLIENTS ET NOS CONSOMMATEURS					
Entités certifiées en qualité, traçabilité ou sécurité alimentaire	**70%**	70%	70%	Nombre d'entités certifiées divisé par le nombre d'entités * 100	L'ensemble des entités concernées par les produits alimentaires (et aliments pour animaux) est d'ores et déjà certifié Sécurité alimentaire CSA-GTP (collecte, transport, sites coop et silo portuaire, négoces)
CONTRIBUER À RENOUER LE DIALOGUE ET LA CONFIANCE					
Producteurs certifiés HVE ou Certification environnementale de niveau 2	**261**	105	NOUVEAU	Nombre d'adhérents ayant obtenu la certification environnementale de niveau 2	Coop / au 30 juin 2022
Producteurs engagés en agriculture biologique	**250**	250	220	Collecte de 10 000 T	au 30 juin 2022
Producteurs engagés en blé Label Rouge	**117**	151	147		au 30 juin 2022
Éleveurs engagés dans une démarche de filière	**624**	645	NC	Éleveurs en contrat avec la coopérative sur un cahier des charges de type label ou contrat aval spécifique (Label rouge, MBO, Lidl....)	au 30 juin 2021

NOTRE ENGAGEMENT POUR LE **TERRITOIRE**

Si nous valorisons collectivement sur notre territoire les ressources de la nature et l'expertise des Hommes en développant des agricultures performantes et innovantes, **nous sommes profondément attachés à ce territoire** : parce qu'il est la ressource première des agriculteurs adhérents de la coopérative d'abord et que nous y sommes liés par notre statut coopératif aussi : **La nature est notre capital, nous en prenons soin, nous en cultivons le meilleur avec respect, au service des Hommes**.
Nous nous attachons à conduire une approche collective sur ce territoire avec les acteurs économiques et territoriaux qui y œuvrent et ses habitants.

ENJEUX

- Développer l'économie locale & Valoriser les produits locaux
- Préservation des ressources naturelles & Garantir la sécurité et la santé de nos adhérents
- Répondre aux besoins des consommateurs
- Diminuer l'impact des activités agricoles sur le territoire
- Contribuer à la démarche d'économie circulaire
- Diminuer l'impact de nos activités agricoles et industrielles sur le réchauffement climatique

TERRITOIRE
ENGAGEMENT POUR LE

INDICATEUR	VALEUR N	VALEUR N-1	VALEUR N-2	MÉTHODE DE CALCUL	PÉRIMÈTRE & COMMENTAIRES
AVOIR UN IMPACT SUR L'ÉCONOMIE DU TERRITOIRE					
% de collaborateurs vivant sur le territoire de la coopérative*	**69%**	78%	80%	Résidence des collaborateurs sur les 8 départements de l'activité de la coop	Groupe
Part des implantations en zone ultra-rurale*	**66%**	74%	75%	Sites NatUp dans les communes de moins de 2 000 habitants	Groupe
Magasins de proximité Gamm vert et Éleveurs de la Charentonne	**58**	53	26*	*Uniquement les Gamm vert en 2020	Groupe
DÉVELOPPER DES PRATIQUES À HAUTE VALEUR ENVIRONNEMENTALE					
Nombre d'adhérents certifiés HVE ou CE2	**261**	105	NOUVEAU	Nbre d'adhérents ayant obtenu la certification environnementale de niveau 2	Coop
Agriculteurs formés au Certiphyto* par campagne	**413**	810	135	Nbre de formations réalisées en 2021/2022	Adhérents à la coopérative *certificat attestant de connaissances suffisantes pour utiliser les produits phytosanitaires en sécurité et en réduire leur usage.
Progression du nombre de Certificats d'Economie de Produits Phytosanitaires (CEPP*)	**+34%** 49 537 (2021)	+21% 36 892 (2020)	+8,7% 30 432 (2019)	Nombre de CEPP obtenus et déclarés à l'administration sur l'année civile (28014 CEPP pour 2018).	Lié à la vente de produits phytopharmaceutiques de Natup * CEPP : obligations pour chaque entité commercialisant des produits phytosanitaires de contribuer chez ses clients à des réductions de consommation de produits phytosanitaires. Chaque action spécifique de réduction correspond à un nombre de CEPP fixé par l'administration.
OPTIMISER LA GESTION DES DÉCHETS					
Tonnage d'emballages plastiques agricoles collectés et recyclés	**534**	462 T	526 T	Quantité d'emballages collectés sur les sites Natup et valorisés via la filière ADIVALOR. Tonnage au 31/08/2022. Une opération est en cours à l'heure du bouclage.	Livraisons des adhérents à la coopérative d'emballages Vides de Produits Phytosanitaires (EVPP), big bag d'engrais et de semences, ficelles agricoles, filets, films d'enrubannage, bâches à ensilage, sacs papier de semences.
Contribution à la collecte de pneus pour recyclage	**1004 T** 76+27+28	2 200 T	2 158 T	Quantité de pneus collectés lors des périodes définies avec l'organisateur : la FNSEA76. Mise à disposition de sites	Agriculteurs inscrits auprès de la FNSEA76 pour cette collecte (pas que nos adhérents) Le gisement de pneus diminue au fur et à mesure des collectes, il est normal que ce chiffre soit en diminution. Mais Les autres départements emboîtent le pas.
AGIR POUR RÉDUIRE NOTRE EMPREINTE CARBONE					
Tonnage d'issues de céréales en méthanisation	**2134 T**	2 608 T	2 900 T	Quantité d'issues de céréales vendues en méthanisation industrielle (France ou Belgique) ou méthanisation industrielle et agricole au 31/08/22	Issues de céréales générées sur les silos de la coopérative (source : extraction Naïa)
Nombre d'adhérents primables pour les pratiques bas carbone	**219***	518	287	*sur une année 2022 incomplète adhérents éligibles selon SAIPOL	Coopérative
Nombre d'éleveurs ayant réalisé un diagnostic CAP2ER	**127**	125	NC	Nombre de diagnostiques réalisés depuis le début de la démarche en 2018	Coopérative

CHIFFRES CLÉS

7 000
agriculteurs
dont 5 000 adhérents actifs

1er
producteur européen
de non-tissés à base de fibres naturelles

240
implantations
pour un maillage territorial s'étendant sur 8 départements (27, 28, 60, 61, 76, 78, 80, 95)

1 800
salariés

79 000
bovins et ovins en section

1,46
milliard d'euros
de chiffre d'affaires

1 940 000
tonnes
de collecte de grains

32
magasins
éleveurs de la charentonne

Leader national
sur les pommes de terre « 1ère gamme » et les légumes « 5ème gamme »

26
Gamm vert
pour un réseau local de distribution

Natup
la terre nous inspire

16, rue Georges Charpak - BP 108 - 76134 Mont Saint Aignan Cedex - Tél. 02 35 12 35 12 / Fax 02 35 12 35 00 - www.natup.coop

Natup Communication - 11/22 - Crédit photos : ©Unsplach.com - ©AdobeStock.com - ©gettyimages.fr - ©pexels.com - ©Jean-François Lange